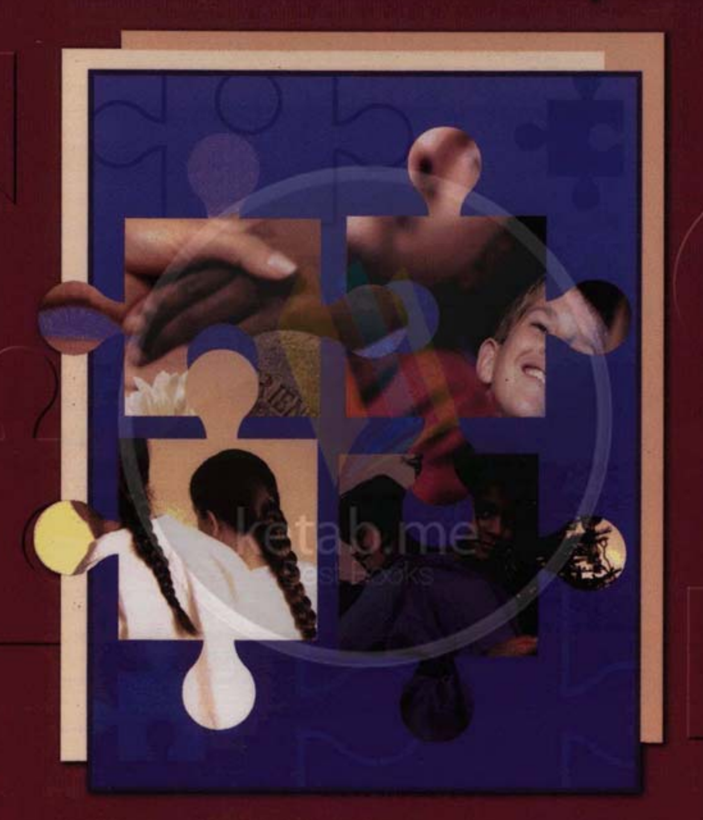
24.9.2013



التواصل رغم اختلافاتنا...



التعرّف على نظام الأشكال الهندسية النفسية



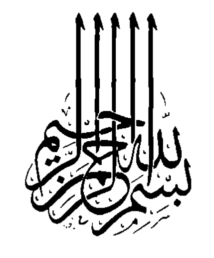
د. سوزان ديلينجر

التواصل رغم اختلافاتنا...

التعرّف على نظام الأشكال الهندسية النفسية

د. سوزان ديلينجر





التواصل رغم

اختلافاتنا...

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
— not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+
الرياض ١١٤٧١	فاكس	٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+
شارع الأحساء	تليفون	٤٧٧٣١٤٠ ١ ٩٦٦+
شارع الامير عبدالله	تليفون	٢٦٤٥٨٠٢ ١ ٩٦٦+
شارع عقبة بن نافع	تليفون	٢٧٨٨٤١١ ١ ٩٦٦+
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	٣٨١٠٠٢٦ ٦ ٩٦٦+
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	٨٩٤٣٣١١ ٣ ٩٦٦+
مجمع الراشد	تليفون	٨٩٨٢٤٩١ ٣ ٩٦٦+
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	٨٠٩٠٤٤١ ٣ ٩٦٦+
الاحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	٥٣١١٥٠١ ٣ ٩٦٦+
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	٦٨٢٧٦٦٦ ٢ ٩٦٦+
شارع فلسطين	تليفون	٦٧٣٢٧٢٧ ٢ ٩٦٦+
شارع التحلية	تليفون	٦٧١١١٦٧ ٢ ٩٦٦+
شارع الأمير سلطان	تليفون	٢٣٨٢٠٥٥ ٢ ٩٦٦+
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	٥٦٠٦١١٦ ٢ ٩٦٦+
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى – تقاطع رمادا	تليفون	٤٤٤٠٢١٢ ٩٧٤+
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	٦٧٣٣٩٩٩ ٢ ٩٧١+
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي – شارع تونس	تليفون	٢٦١٠١١١ ٩٦٥+

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلاتنا على :

jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٥

Communicating Beyond our Differences...

Introducing the Psycho-Geometrics™ System

Susan Dellinger, Ph.D.





شكر...

إلى بوب (المتعرج): من أجل ذكاء وألمعية فكرة "تطور الأشكال الهندسية".

إلى جيد (المثلث): من أجل استعداده ورغبته في تقديم أفكاره، وحبه، ومعالج الكلمات.

إلى هالولي (الدائرة): من أجل التوازن الذي قدمه لي.

إلى أفراد برينتس هول (المربعات): من أجل قيامهم بواجباتهم في التحرير والتنقيح بإتقان منهجي واهتمام حقيقي.

إلى جميع المشاركين في ندواتي: من أجل استمتاعهم الكامل بالأشكال الهندسية النفسية وتشجيعي على كتابة هذا الكتاب أخيراً.

المحتويات

الجزء الثاني: المثلث الجسور

الجزء الثالث: المستطيل غريب الأطوار

الجزء الرابع: الدائرة الاجتماعي

الجزء الخامس: المتعرج المتقلب

الجزء السادس: تحول الأشكال

مقدمة

كيف يمكن أن تفيدك الأشكال الهندسية النفسية

أنت على وشك تلقي هبة! هبة المعرفة التي ستساعدك على (١) معرفة نفسك بشكل أفضل و (٢) فهم الأشخاص الآخرين في حياتك (سواء المهنية أو الشخصية). والشيء الأكثر روعة بشأن هذا النظام الجديد هو أنه في غاية البساطة... وهو فعال ويحقق النجاح!

وبينما تقرأ هذه الصفحات، سوف تتعرف على "أحدث" شكل من أشكال تحليل الشخصية... نظام الأشكال الهندسية النفسية. وتلك طريقة فريدة للنظر في كيفية وأسباب اختلاف الناس. إننا جميعاً مختلفون، الواحد عن الآخر. وهذا الاختلاف هو إحدى المتع الحقيقية في الحياة! ألم تكن الحياة لتصير مملة إذا كنا جميعاً متشابهين؟

ربما تتفق معي على أن ذلك كان سيصبح مملاً، ولكنك قد تقول أيضاً إن التواصل كان سيصبح أسهل كثيراً لو كان الناس يرون العالم بنفس الطريقة.

"لماذا يتصرف هذا الأحمق بهذه الطريقة في العمل؟"

"كيف يمكن أن تكون زوجتك بهذا الفتور وهذه البلادة في الإحساس؟"

وبالطبع،

"ما خطب الصغار... اليوم؟"

وعن طريق تعلم الأشكال الهندسية النفسية، ستكون قادراً على إجابة هذه الأسئلة؛ ستكون قادراً على تفسير أسباب تصرف الأشخاص المهمين في حياتك بالطريقة التي يتصرفون بها. هذا سوف يحسن ويدعم جميع علاقاتك. إنها هبة!

فوائد الكتاب

١. سوف تدرك لماذا تنجذب إلى أشخاص بعينهم دون آخرين.
٢. سوف تفهم لماذا "يخذلك" أشخاص معينون، ولماذا يبدو أنك تتفق على الفور تقريباً مع بعض الناس الذين تلتقي بهم.
٣. سوف تعرف لماذا تواجه صعوبة في التواصل مع أفراد معينين، سواء في العمل أو في حياتك الاجتماعية.
٤. سوف يتضح لك تماماً أن هؤلاء الناس يرون العالم (بل وحتى يرون نفس الموقف) بشكل مختلف عما تراه.
٥. سوف تعلم لماذا يمتلك الناس مفاهيم متضاربة تقوم على أساس تربيتهم، وشخصيتهم، والطريقة الفريدة التي تعمل بها عقولهم.
٦. سوف يصبح رئيسك، وزوجتك، وزملاؤك، وأطفالك، فجأة كتباً مفتوحة بالنسبة لك.
٧. و... بسبب ذلك، سوف يتحسن تواصلك معهم على الفور! ستصبح فجأة قادراً على رؤية العالم كما يرونه هم.
٨. وبالإضافة إلى تحسين تواصلك مع الآخرين، سوف يمنحك هذا الكتاب المزيد من معرفة الذات وفهمها. سوف تعرف لماذا تفكر وتتصرف بالطريقة التي تفعل بها.
٩. جميع هذه الفوائد سوف تتسبب في زيادة ثقتك بذاتك. سوف تجد نفسك صاحب "عقد حياة" جديد لأنك الآن مستعد للتعامل مع هؤلاء الأشخاص صعبي المراس. وسوف تمتلك حباً وتقديراً جديدين لهؤلاء "الأشخاص الأعزاء" في حياتك الشخصية.
١٠. وأخيراً، سوف تجد تحفزاً قوياً للبدء في تطبيق طريقة الأشكال الهندسية النفسية! سوف تبدأ في "رؤية" الناس حسب شخصياتهم الهندسية؛ وعندما تفعل ذلك، ستجد أن الأمر يفلح... على الفور!

كيف تقرأ هذا الكتاب

الفصل الأول يعرفك بالطريقة. في هذا الفصل، ستقوم بتحليل نفسك وفهم أسباب تصرفك بالطريقة التي تتصرف بها. وإذا كنت مثل معظم من يتعلمون الطريقة لأول مرة، فستتوقف عن القراءة بعد الفصل الأول وتبدأ على الفور في تجريب الطريقة على أقرب شخص يمكنك العثور عليه! سوف تتلقى المنحة على الفور! (ملحوظة: هذه الطريقة ليست طريقة شديدة الأكاديمية أو العقلانية تتحتم عليك دراستها لسنوات لكي تفهمها. إنها طريقة سريعة، وبسيطة، ومفيدة بشكل فوري).

بعد ذلك، سوف ترغب في قراءة المزيد والمزيد عن الأمر! والأجزاء الأول، والثاني، والثالث، والرابع، والخامس سوف ترشدك وتعرفك بشكل شامل بكل نمط من أنماط الشخصية الخمسة. الجزء الأول يشرح نمط شخصية *المربع*، والجزء الثاني يشرح نمط شخصية *المثلث*، والجزء الثالث يشرح نمط شخصية *المستطيل*، والجزء الرابع مخصص لنمط شخصية *الدائرة*، والجزء الخامس يصف نمط شخصية *المتعرج*. وكل جزء يشتمل على أربعة فصول مخصصة لكل نمط شخصية. قد ترغب في الانتقال مباشرة إلى نمط الشخصية الخاص بك ثم العودة فيما بعد للقراءة عن الأنماط الأربعة الأخرى.

والجزء السادس غاية في الأهمية، لأنك ستعرف فيه كيف يمكنك تكييف أسلوبك في التواصل بحيث يوافق أساليب الآخرين... ونحن نسمي هذا تحولاً. ولكي تحقق لك هذه الطريقة أقصى فائدة ممكنة في حياتك اليومية، يجب عليك أن تتعلم أن *تتحول إلى الآخرين*. والفصل الثاني والعشرون سيعلمك التحول ببراعة.

والفصل الثالث والعشرون يمنحك فهماً أكبر لأسباب تغير الناس عند تقدمهم في السن. يبدو أن الأشياء التي كانت في غاية الأهمية بالنسبة لنا عندما كنا صغاراً أو شباباً فقط لم تعد تحمل نفس القدر من الأهمية بينما نتقدم في السن. وهناك وسيلة لتفسير هذا التغيير؛ وهي تسمى "مراحل الحياة". بينما نمر عبر مراحل الحياة المتوقعة (المراهقة، والزواج في سن مبكرة، وأزمة منتصف العمر... إلخ)، فإننا ببساطة نصنع تحولاً طويل الأجل. وفهم هذه المراحل من خلال طريقة الأشكال الهندسية النفسية يسهل عملية مساعدة الآخرين، ومساعدة الذات للمضي قدماً عبر مراحل الحياة هذه.

والجزء الأخير من الكتاب هو الملحق. وهذا الجزء نقدمه لهؤلاء القراء الشغوفين بمعرفة تاريخ وتطور هذه الطريقة. وبالنسبة لهؤلاء المهتمين بعلم الفلك، فسيجدون تخطيطاً كاملاً لخريطة البروج مرتبطاً بالأنماط الهندسية في هذا الملحق.

كيف نشأت الأشكال الهندسية النفسية

لقد قمت بتقديم طريقة التحليل الهندسي لأكثر من ١٠٠٠٠٠ شخص على مدار ١٢ عاماً مضت. وباعتباري مدربة إدارة في شركة كبرى (ضمن أكبر ٢٥ شركة في الولايات المتحدة)، بدأت في استخدام هذه الطريقة كطريقة لكسر جليد التواصل في برامج التدريب على الإدارة التي يستفيد منها المشرفون والمديرون من المستوى المتوسط. ولقد استخدم مديرون آخرون أيضاً هذه الطريقة، واليوم تعتبر هذه الطريقة (في عالم التدريب) ملكية عامة.

لاحظت في برامجي التدريبية أن المشاركين أصبحوا في غاية الاهتمام بلعبة كسر الجليد الصغيرة هذه. إنهم يجدون أنها طريقة مفيدة لفهم أنفسهم ورؤسائهم ومرءوسيهم. لذا...

بدأت –نيابة عنهم– في دراسة هذه الطريقة. من أين بدأت؟ لماذا حققت هذا النجاح الفوري مع الناس؟

كانت نتيجة بحثي ودراستي هي لا شيء! لذا، بدأت في وضع نظريتي الخاصة بشأن أهمية الأشكال الهندسية باعتبارها مؤشرات على كيفية تفكير الناس وتصرفهم. وجدت الكثير من الدعم المهم والمثير في نظريات د. كارل يونج الكلاسيكية القديمة حول الشخصية. ورغم أن رسالة "مايرز–بريجز" كانت متاحة لي، إلا أنها كانت طويلة للغاية ومن الصعب شرحها وتفسيرها. كانت هذه الطريقة تتسم بنفس الصحة والدقة، ولكنها تتمتع بسرعة أكبر. قمت بتغيير "لعبة" التدريب الأصلية بحيث تشتمل على شكل خامس، وسميت الطريقة الأشكال الهندسية النفسية.

وبعد ذلك، "حسمت أمري"، وأخرجت الطريقة إلى حيز "التطبيق العملي"! وفي السنوات الخمس الأخيرة، قمت بتقديم هذه الطريقة كجزء مكمل من الحلقة الدراسية العامة "مهارات التواصل الفعال" التي أقدمها بطول الولايات المتحدة من خلال Inc و Career Track ومقرها "بولدر" بولاية "كلورادو". لقد قمت بتقديم هذه الطريقة في ٢٥ ولاية أمريكية، وفي دول أخرى. *وفي كل حلقة دراسية*، كان المشاركون يصعدون إلى المنصة لتوجيه السؤال: "أين يمكنني تعلم المزيد عن الأشكال الهندسية النفسية؟". وللأسف، لم أكن أستطيع ترشيح أية مصادر. لذا فإنني أكتب هذا الكتاب –لأول مرة– ليكون مصدراً يجمع المعلومات هائلة العدد التي اشتركت في تشكيل الطريقة.

ما يقوله الآخرون عن الأشكال الهندسية النفسية

"لقد غيرت حياتي!"... مشرف بإحدى الشركات.

"لماذا لم أعرف عنها شيئاً منذ ٢٠ عاماً مضت؟"... ممرضة.

"انتظري حتى أصل إلى قاعة المحكمة! يا لها من طريقة رائعة لتقييم أفراد هيئة المحلفين!"... محام.

"لابد وأن تكون هذه معلومات أساسية في مدارسنا! إنها مهارة حياتية مهمة يجب أن يمتلكها أطفالنا. (وهي كذلك بالنسبة للمدرسين أيضاً)"... أستاذ جامعي.

"أخيراً... أستطيع فهم ابنتي! أشكرك"... محاسب.

"ستكون الأشكال الهندسية النفسية طريقة ممتازة يمكن استخدامها في اختبارات التوظيف مع الموظفين الجدد"... مدير شئون العاملين بإحدى الشركات الكبرى.

"إنني من نمط المثلث وصديقتي من نمط المثلث أيضاً. إنني أتصل (من مسافة بعيدة جداً؛ من كاليفورنيا إلى فلوريدا) لأعرف هل هناك فرصة أمامنا للنجاح معاً"... سكرتيرة.

"أشكرك كثيراً على المنحة المتمثلة في الأشكال الهندسية النفسية. سأكون قادراً على الذهاب صباح الغد إلى العمل وأنا أشعر بالثقة لأول مرة. إنني لم أفهم رئيسي أبداً من قبل. والآن، أنا مستعد له!"... مشرف.

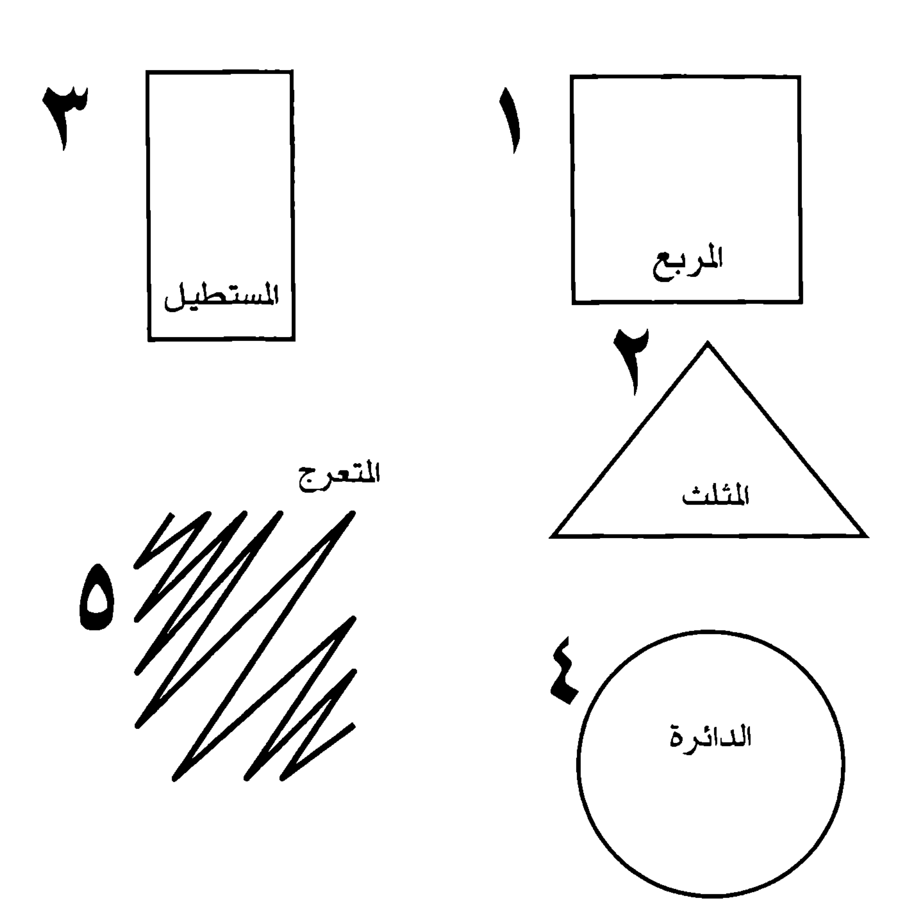
"إذن فهذا هو المعنى الحقيقي للثنائيات الرهيبة!"... أم تبلغ من العمر بضعة وثلاثين عاماً.

"الأشكال الهندسية النفسية رائعة في الحفلات! لقد كتبتها على منديل وطلبت من الحاضرين اختيار أشكالهم. لقد أحبوا الأمر. لقد كان هذا هو أروع ما في الليلة!"... وكيل عقارات.

"الأمر ليس بتلك الروعة!"... زوج المؤلفة.

بل إنه كذلك! كيف أعرف ذلك؟ لأن بريدي وفواتيري الهاتفية تشهد بذلك! لقد أصبحت الأشكال الهندسية النفسية أداة لا تقدر بثمن بالنسبة للآلاف من الأشخاص. والآن، قد تكون كذلك بالنسبة لك أيضاً! سوف تعود إلى قراءة هذا الكتاب مراراً وتكراراً. اقرأ واستمتع!!

من أنت؟



الفصل ١

مارس اللعبة

"اللعبة" هي الأشكال الهندسية النفسية. وعن طريق اللعب سوف تتعلم المزيد عن نفسك وعن الأشخاص الآخرين الذين تتعامل معهم يومياً. وقواعد اللعبة بسيطة:

القواعد: انظر إلى الأشكال الخمسة الموجودة في الصفحة السابقة، واختر الشكل الذي تشعر أنه يعبر عنك! (إذا كنت تواجه صعوبة، فاختر الشكل الذي انجذبت إليه في البداية عندما ألقيت أول نظرة على الصفحة). اكتب اسم الشكل الذي تفضله في المكان الخالي رقم ١ أدناه. وبعد ذلك رتب الأشكال الأربعة المتبقية حسب تفضيلك. ضع الشكل الأقل تعبيراً عنك في المكان الخالي رقم ٥، وهكذا.

ترتيب الاشكال

١. ______________

٢. ______________

٣. ______________

٤. ______________

٥. ______________

من المهم أن تدون ترتيب تفضيلاتك، حتى تستطيع فيما بعد أن تعرف بوضوح الأشكال التي كانت أكثر تعبيراً عنك، وأيها لم تكن كذلك.

التفسير

أياً كان الشكل الذي وضعته في الفراغ رقم ١ فإنه هو الشكل الرئيسي بالنسبة لك. ومعنى هذا الشكل هو الذي يحدد سماتك الشخصية الأساسية والأسباب التي تجعلك تتصرف بالطريقة التي تتصرف بها في هذا العالم. والجزء التالي من الكتاب سيشرح لك مفهوم الأشكال الهندسية النفسية. وبعد أن تكون قد انتهيت من قراءة هذا الجزء، سوف ترغب في القفز مباشرة إلى الجزء الذي يشرح بالتفصيل الشكل الأساسي الخاص بك من هذا الكتاب.

الأشكال الهندسية النفسية

الأشكال الهندسية النفسية تقوم على فكرة أننا نميل إلى الانجذاب إلى أشكال وأنماط معينة في بيئتنا تعتمد على شخصياتنا، ومواقفنا، وتعليمنا، وخبراتنا، وتعتمد أيضاً على الطريقة التي تعمل بها عقولنا الفردية المتفردة.

ودعونا نبدأ أولاً *بوظائف المخ*. بعض الناس يميلون إلى الوصول إلى المعلومات عبر الجانب الأيسر (الفص الأيسر) من المخ، وآخرون يفعلون ذلك عبر الجانب الأيمن. وطريقة معالجتك للمعلومات داخل "جهاز الكمبيوتر الخاص بك"، أي عقلك، تحدد كيفية استجابتك للعالم.

والآن، ماذا كان الشكل الأساسي الخاص بك؟ إذا كنت قد اخترت الشكل رقم ١ (المربع)، أو الشكل رقم ٢ (المثلث)، أو الشكل رقم ٣ (المستطيل)، فإنك بذلك تكون قد اخترت أحد الأشكال الخطية. والأشخاص الذين يختارون الأشكال الخطية يميلون إلى التفكير باستخدام الجانب الأيسر من المخ. ويعني هذا أنهم منطقيون ومنظمون في توجههم في الحياة.

أما إذا اخترت أحد الشكلين الآخرين المتبقيين -رقم ٤ (الدائرة)، أو رقم ٥ (المتعرج)- فإنك تقع في فئة من يستخدمون جانب المخ الأيمن في التفكير. وأصحاب جانب المخ الأيمن يميلون إلى التفكير ومعالجة المعلومات التي يتلقونها بطريقة أقل خطية وأكثر تصويرية. إنهم أكثر اهتماماً بالكل وليس بالأجزاء المفردة. وهؤلاء يضعون تركيزاً أقل على المنطق والتنظيم، ويميلون إلى أن يكونوا أكثر إبداعاً واعتماداً على الحدس.

وفص المخ السائد أو المسيطر لديك هو الذي يملي طريقة تفكيرك. على سبيل المثال، أصحاب التفكير الذي يعتمد على جزء المخ الأيسر يعالجون المعلومات بصورة تتابعية: أ،ب،ت،ث،ج... إلخ. وأصحاب التفكير الذي يعتمد على جزء المخ الأيمن يقفزون من أ... إلى د! وغالباً ما يكون التواصل صعباً بين الاثنين، لأنهما لا يفكران بنفس الطريقة.

على سبيل المثال، قد يكون المحاسب القانوني المخضرم هو النموذج النمطي لأصحاب الجزء الأيسر من المخ. وإذا كنت من أصحاب الجزء الأيمن فالاحتمال الأرجح أنك ستواجه صعوبة في اتباع القواعد والنظم الوافرة التي لا تحصى والتي يصر محاسبك القانوني عليها. ومن ناحية أخرى، فإن محاسبك هذا قد يلهث متلهفاً من فرط الإثارة إذا دخلت عليه مكتبه ومعك صندوق مليء بالفواتير. هذا النمط من عدم التنظيم وعدم الانتباه للتفاصيل بمثابة شيء بغيض لعين بالنسبة لمن يفكر دائماً باستخدام الجانب الأيسر من المخ.

من الضروري للغاية أن تفهم هذا الاختلاف الفريد منذ البداية، لأن هذا الاختلاف من شأنه أن يؤثر على الطريقة التي ترى بها العالم من حولك. كما أنه سيؤثر على الطريقة التي

تفكر، وتتصرف بها، وعلى الأشخاص الذين تختارهم كأصدقاء وزملاء لك. إن **نظرية المخ** هي الأساس الذي تقوم عليه الأشكال الهندسية النفسية.

كل هذا سيصبح أكثر وضوحاً بينما تقرأ الأجزاء المخصصة لكل واحد من الأشكال الخمسة. والصفحات القليلة التالية ستمنحك نظرة شاملة سريعة على كل واحد من الأشكال الخمسة وسماتها الأساسية.

صفات المربع (رقم ١)

إذا كان الشكل الأساسي الخاص بك (رقم ١ في القائمة التي كتبتها) هو الشكل الأول (شكل المربع)، فإنك شخص متفانٍ في عمله. والسمة السائدة تماماً لأصحاب شكل المربع هي إصرارهم الشديد على *إنجاز العمل*. عندما يحتاج الناس إلى إنجاز مهمة ما، فإنهم يلجئون إليك لإنجازها. وأياً كانت طبيعة العمل المطلوب إنجازه أو الوقت الذي سيستغرقه، فإنك بمجرد أن تلتزم بإنجازه سوف *تواصل* العمل حتى النهاية مهما كان الألم الناتج عن ذلك!

والسبب وراء تصنيف نمط المربع على أنه متفانٍ في العمل هو أن المربع شكل هندسي يتركب من خطوط وزوايا متساوية. ولأجل هذا السبب فإن المربع يميل إلى أن يكون الأكثر تنظيماً بين الأشكال الخمسة. ويضع الأشخاص من نمط المربع تركيزاً شديداً على التنظيم والمنطق. إنهم يحتاجون إلى أن تكون الحياة قابلة للتنبؤ: كل شيء في المكان *الصحيح* وفي الوقت *الصحيح*.

يقوم المربعات على الدوام بتنظيم من حولهم من أشخاص وأشياء. وهم يؤمنون بحق بالمقولة: "مكتب متسم بالفوضى يعني عقلاً مشتتاً غير منظم". وهؤلاء يصلحون لأن يكونوا *منسقين* ممتازين؛ ليسوا مديرين، وإنما منسقون.

والمربعات منسقون جيدون بسبب اهتمامهم شبه القهري بالتفاصيل. والشخص من نمط المربع هو جامع للمعلومات. إنه يهوى جمع المعلومات، وإدخالها في قاعدة بيانات، أو وضعها في ملف تحت عنوان ملائم بحيث يتم تنظيمها بالشكل المناسب.

وبالطبع هناك مع كل مجموعة من نقاط القوى بعض نقاط الضعف أيضاً. الشخص من نمط المربع أفضل في اتباع الخطط الموضوعة منه في وضعها بنفسه. وهذا الشخص منسق أفضل منه مديراً، لأنه ليس صانع قرار جيداً. وعندما تتأزم الأمور وتصل إلى مرحلة حرجة، يقوم المربع بتسويف عملية اتخاذ قرار حاسم. يفضل المربع الحفاظ على الحالة الراهنة إذا كان الأمر يتطلب منه اتخاذ قرار، خاصة إذا كان هذا القرار ينطوي على قدر من "**المخاطرة**".

لسان حال المربع يقول: "أخبرني ما هي القواعد، وأخبرني بالمواعيد النهائية، ووفر لي الأدوات اللازمة لإنجاز المهمة، وسأنجزها لك!". لكن... لا تضع المربع في موقف غير

منظم "لا تعرف فيه اليد اليمنى شيئاً عما تفعله اليد اليسرى". هؤلاء الأشخاص لا يعملون بشكل جيد في المواقف غير المحددة بوضوح أو في حالة من التغير الدائم. ومع ذلك، عندما تكون التعليمات والمتطلبات واضحة تماماً، فإن المربع يتفوق على جميع الأشكال الأخرى!

سمات المربع

إيجابية:	سلبية:
منظم	موسوس
مهتم بالتفاصيل	متصيد للأخطاء
مطلع وعلى علم	مسوف
تحليلي	بارد ومتحفظ
مثابر	مقاوم للتغيير
يسعى إلى الكمال	منعزل
صبور	كثير الشكوى

الوظائف النموذجية للمربع

محاسب	موظف حكومي
منسق	عامل
سكرتير	سائق شاحنة
مساعد إداري	موظف إداري (تحت أي مسمى)
طبيب (أخصائي)	أمين صندوق في بنك
مدرس	مؤلف/محرر
مبرمج كمبيوتر	

لكي تحصل على المزيد من المعلومات الدقيقة عن نمط المربع، فمن الضروري أن تقرأ الجزء الأول من هذا الكتاب. هذا الجزء سيمنحك التفاصيل الكاملة (المربعات يحبون التفاصيل) الخاصة بكيفية تصرف المربعات في كل من المواقف الاجتماعية والمهنية. ستتعلم في هذا الجزء كيف يمكنك التعرف على المربع من خلال شخصيته، ولغة جسده، وكلماته. ستتعلم كيف تحل الصراعات وتتواصل بمزيد من الفعالية مع الأشخاص من نمط المربعات في حياتك. أو، إذا كنت أنت نفسك من نمط المربع، فإن هذا الجزء سيوضح لك طرقاً يمكنك استخدامها لتحسين علاقاتك وكسب مزيد من الاحترام من الآخرين من أجل الإسهام الرائع الذي تقدمه للعالم.

صفات المثلث (رقم ٢)

الأشخاص من نمط **المثلث** هم نوع مختلف عن نمط المربع، ابن العم الخطي. ورغم أن هؤلاء الأشخاص يشتركون مع نمط المربع في الميل إلى استخدام جانب المخ الأيسر، إلا أنهم أقل اهتماماً بالعمل نفسه وأكثر اهتماماً بحياتهم *المهنية*. وكما يشير الشكل فإن الشخص من نمط المثلث *طموح* وتركيزه منصب على القمة. ومن بين الأشكال الخمسة، فإن **المثلث** يجسد **القيادة**.

كان المثلث يرمز للقيادة على مدار قرون من الزمن، ربما منذ الوقت الذي قام فيه المصريون بدفن جثث الفراعنة في أبنية هرمية. يعلمنا الشكل الهرمي قيمة تركيز طاقتنا وجهودنا على الهدف الأسمى. تلك هي السمة الفذة الفريدة الأكثر قيمة وأهمية للمثلث، القدرة على *التركيز* على الهدف الحالي لهذه اللحظة الراهنة.

وبالطبع، فإن الشخص من نمط المثلث يعرف دائماً ما هو الهدف، لأنه -على عكس المربع- شخص غاية في الحسم. أنتم أيها المثلثات تحبون اتخاذ القرارات دائماً، سواء لأنفسكم أو للآخرين، إن أمكن. والشخص من نمط المثلث شخص "محق" على الدوام ويحتاج إلى أن يراه الآخرون على أنه قائد ألمعي ماهر. وهؤلاء الأشخاص عادة ما يكونون ناجحين. إنهم يحللون الموقف بسرعة ويتخذون قرارات حاسمة ذكية وذلك بسبب ميلهم إلى التفكير باستخدام الجانب الأيسر من المخ. أما الآخرون الذين هم أقل ثقة بأنفسهم فإنهم يشعرون بالدهشة والإعجاب ويتبعونهم دون أدنى تردد.

إلا أنه يجب علينا أن نذكر أن أي قرار يتخذه الشخص من نمط المثلث لابد وأن يحمل في طياته فائدة شخصية له؛ حتى وإن كانت هذه الفائدة هي مجرد الاحترام المتزايد من قبل التابعين. والمثلثات هم أيضاً أفضل *المناورين السياسيين* براعة ودهاء من بين الأشكال الخمسة. وهم يميلون إلى الوصول إلى قمة الهرم السياسي أولاً وقد يطئون الآخرين من أجل الوصول إلى هناك. ويحظى هؤلاء باحترام الناس لهم وخشيتهم منهم، وغالباً ما يكون الحب أيضاً مصاحباً للاحترام والخشية.

سمات المثلث

إيجابية:	سلبية:
قائد	مفرط الاهتمام بذاته
شديد التركيز	مثقل بالأعباء
حاسم	متمسك برأيه وإن لم توجد بينة
طموح	يسعى إلى المنصب
منافس	نفعي

يهتم بالنتائج النهائية	لا يتحلى بالصبر
قوي ونشيط	مندفع

الوظائف النموذجية للمثلث

تنفيذي	رجل أعمال
مدير/مشرف	سياسي محترف
(حسب المرحلة المهنية)	صاحب مشروعات
مدير مستشفى	ضابط عسكري
مدير مدرسة	قائد أوركسترا
شريك في مؤسسة قانونية	طيار
منظم/قائد اتحاد نقابي	

تذكر أنك أيها المثلث متعلم سريع وطموح. كان هذا هو السبب الذي اشتريت لأجله هذا الكتاب، أليس كذلك؟ ستكون بحاجة إلى قراءة الجزء الثاني عن المثلثات. سيجعلك هذا أكثر استعداداً لمواصلة التقدم للأمام (والأكثر أهمية) التقدم لأعلى. ستتعلم *كيف تحقق المزيد من الإقناع* للأشخاص الذين يفكرون بشكل مختلف عن أسلوبك في التفكير وكيف تتجنب أن يتم خداعك ووضعك في موقف عصيب بواسطة هؤلاء الذين تروق لهم شخصيتك ويلجئون إليك. سيصبح هذا الكتاب واحداً من أعظم ثرواتك الثمينة، وسوف تعود إليه كثيراً في المستقبل لتعرف كيف تتعامل مع خصمك الحالي.

صفات المستطيل (رقم ٣)

إذا اخترت **المستطيل** باعتباره الشكل الأول في اختياراتك، فإنك تعرف بالفعل أنك تخوض بعض التغييرات الكبرى داخل نفسك! ربما تكون قد تعرضت قريباً لتغيير مهني، أو تتوقع مثل هذا التغيير. وربما تكون قد مررت مؤخراً بتغيير في حياتك الشخصية. المستطيل يرمز إلى التغيير وإلى شخص في حالة **تحول**. وفي حين أن الأشكال الأربعة الأخرى هي إشارات ثابتة نسبياً إلى السلوك الإنساني، فإن المستطيل يجسد شخصاً في "مرحلة تشكل" وعدم استقرار. هذا شخص لا يشعر بالرضا تجاه الطريقة التي تسير بها حياته الآن وهو في حالة بحث عن موقف أفضل.

إنني أدعو الشخص من نمط المستطيل شخصاً مرتبكاً. ولا أقصد بهذا أي نوع من الازدراء أو التقليل من القدر؛ فالمستطيل ليس أقل مقدرة من الآخرين، وإنما هو ببساطة غير

متيقن من ذاته في هذه المرحلة الزمنية. لاحظ من فضلك أن هذه "فترة انتقالية": بمعنى أنك ستجتازها ولكنها قد تكون طريقاً شاقاً لبعض الوقت.

وهناك بالطبع سبب هندسي لكل هذا. هذا السبب هو أن المستطيل ليس شكلاً خالصاً بنفسه. إنه عبارة عن نمو وتحور وتكيف ناشئ عن شكل هندسي خالص آخر؛ المربع. من الناحية النفسية، المستطيل ناشئ عن سلوك "المربع". وأصحاب نمط المستطيل هم في الغالب أشخاص كانوا يعيشون ويعملون في حياة ووظائف المربعات لسنوات، ثم شعروا بالضجر أو الاستياء. لقد كانوا موظفين مجدين على مدار فترة طويلة، وهم لا يشعرون بأنهم تلقوا التقدير المناسب على عملهم الشاق المتفاني.

لذا فإن المستطيلات -وبكل صراحة- قد "سئموا الأمر برمته!". لقد تعبوا من القيام بكل العمل والحصول على فتات التقدير أو عدم الحصول حتى على تلك الفتات. وجائزتهم الوحيدة على ما يبدو هي الحصول على المزيد من العمل الشاق الذي ينبغي عليهم القيام به! هذا الموقف يمكن أن ينطبق على ربات البيوت ومديري الشركات سواء بسواء. إذن فإن المستطيلات هم أناس في فترة تغيير. وهم ليسوا على يقين تام مما سيقودهم إليه هذا التغيير، ولكنهم ساخطون على الموقف الراهن ومستعدون لتجربة أي شيء أياً كان!

إحدى السمات اللافتة للنظر للأشخاص من نمط المستطيل هي عدم القدرة على التنبؤ بما سيفعلون. إذا كنت من نمط المستطيل، فإنك قد تمر بالتغييرات يومياً. في الواقع، إنك قد تبدو للآخرين "شخصاً مختلفاً" من يوم إلى آخر؛ بل حتى في نفس اليوم! هذا يجعل الآخرين يحذرونك، بل إن العديد من الناس قد يصل بهم الحال إلى حد تجنبك تماماً خلال فترة التغيير تلك. وليس هذا إلا لأنهم لا يعرفون تماماً كيف يتعاملون معك. إنهم يشعرون بالحيرة والارتباك بسبب التغيرات المتقلبة في سلوكك. إنهم يحاولون فهمك ولا يرغبون في أن يبدوا حمقى، معتقدين أنك تعرف حتماً ما تفعله. ولكنهم لا يعرفون أنك أنت أيضاً لا تعرف ما الذي تفعله!

الخبر الطيب في هذا الأمر هو أن المستطيلية مجرد *مرحلة*. إذن فإنها ستمر! وهناك بعض الآثار الطيبة للغاية خلال هذه المرحلة. إن المستطيلات يمرون بحالة من *النمو*، والتطور نحو حالة استقرار جديدة. إنهم يشعرون بالكثير من الإثارة خلال هذه الفترة: *يبحثون ويتطورون ويتعلمون*؛ وينفتحون على أفكار، وأشخاص، وطرق تفكير جديدة. إنه وقت مناسب لك تماماً أيها المستطيل لتتعرف فيه على الأشكال الهندسية النفسية!

سمات المستطيل

إيجابية:	سلبية:
في حالة تحول	مرتبك

مثير	احترامه لذاته منخفض
باحث	غير مثابر
محب للمعرفة	ساذج
ينمو	غير صادق
شجاع	لا يمكن التنبؤ بأفعاله

الوظائف النموذجية للمستطيل

رئيس جديد
موظف مبتدئ/متقدم لشغل وظيفة
خريج كلية/مدرسة عليا حديث
موظف حاصل على ترقية/إنزال درجة مؤخراً
في أزمة منتصف العمر (انظر الفصل ١٣)
مراهق
رجل أعمال
مؤدٍ (مسرحي/سينمائي/موسيقي)
متقاعد مؤخراً

وباعتبارك مستطيلاً، ستكون بحاجة إلى قراءة الجزء الثالث من الكتاب. ستتعلم أكثر مما سيتعلمه أي من أصحاب الأشكال الأربعة الأخرى لأن شكل المستطيل هو ببساطة الشكل الأكثر انفتاحاً على الأفكار والتأثيرات الجديدة. سيكون التحدي الذي ينبغي عليك مواجهته هو أن تضع الأفكار موضع التنفيذ وتسمح لها بمساعدتك خلال فترة التغيير المربكة (والمثيرة) هذه.

صفات الدائرة (رقم ٤)

ما الذي يمكن أن نفعله نحن جميعاً بدونك أيها الدائرة؟ أنت المحب بيننا! أنت من يهتم حقاً وصدقاً بالآخرين... *بالناس*. إنك تفعل كل ما يمكنك وكل ما يتطلبه الأمر لتجعل أسرتك، وأصدقاءك، وزملاءك سعداء. تركيزك منصب على تصفية الأجواء والحفاظ على الهدوء *والسلام*.

من الناحية الهندسية، الدائرة هي الرمز الأسطوري الميثولوجي للانسجام والتناغم. والشخص الذي يختار الدائرة هو الأكثر اهتماماً بجودة العلاقات الشخصية. هذا الشخص

هو "الصمغ" الذي يحافظ على تماسك العائلة وفريق العمل. وهذا هو الشخص الأكثر رقة وحساسية؛ الشخص الذي يهتم بحق وصدق بالمشاعر.

والأشخاص من نمط الدائرة هم الأفضل في التواصل بين الأشكال الخمسة جميعاً. هذا لأنهم أفضل *المستمعين*، وهم يميلون إلى توطيد العلاقة وصنع الحميمية مع الآخرين بسرعة، وهم "يقرءون" ويفهمون الناس جيداً. يستطيع الشخص من نمط الدائرة أن يتعرف على الزيف والاحتيال في غضون دقيقة واحدة. والدوائر هم أفراد فريق من الطراز الأول، ويتمتعون بشهرة كبيرة بين زملاء العمل. إلا أنهم غالباً ما يكونون *مديري أعمال من النوع السيئ*.

وعندما يكون الدوائر في مواقع القيادة، يحاولون أكثر مما ينبغي إرضاء الجميع. إنهم يحاولون الحفاظ على الهدوء والسلام، وبمحاولتهم تحقيق ذلك، كثيراً ما يتجنبون اتخاذ "موقف حازم" أو اتخاذ قرار صعب ضروري لكنه لا يحظى بالتأييد. وأيضاً، كثيراً ما يتم استغلال هؤلاء الأشخاص بواسطة أصحاب الشخصيات الأكثر قوة وسطوة مثل المثلثات. والدوائر يستسلمون لرغبات الآخرين بغية إرضائهم. ورغم أن هذه كثيراً ما تكون سمة إيجابية إلا أنها قد تؤدي إلى أن يحكم الآخرون السيطرة عليهم. ومن حسن الحظ أن الدوائر لا يبدو أنهم يبالون لمن تدين السيطرة.

وتأثير الجانب الأيمن للشخص من نمط الدائرة يؤكد على التوحد والاندماج وليس على الانفصال. والدوائر يفكرون دائماً في الكمال، ويهتمون بالتناسق والارتباط بين كل شيء. وهذا الاهتمام ينطبق في الأساس على جميع الكائنات الحية. وهكذا فإن الدوائر غالباً ما يكونون محبين للطبيعة، ومغرمين بحيواناتهم الأليفة، ولديهم مجموعة ضخمة من الأصدقاء. والدوائر أيضاً بارعون في حل المشكلات التي تحدث بين "الناس".

يظهر الدوائر شخصياتهم "المتناغمة" بصفة يومية؛ فهم الأشخاص الذين تسمعهم كثيراً يقولون: "أتمنى لك يوماً طيباً!". ولابد وأن الشخص الذي ابتكر "الوجه المبتسم" الذي يظهر على مذكرات الشركات كان من نمط الدائرة. والدوائر يذبلون في الوظائف الفردية، فهم لابد وأن يتعاملوا مع الناس.

سمات الدائرة

إيجابية:	سلبية:
ودود	مفرط في التعامل بشكل شخصي
مهتم بغيره	مكتئب
مقنع	مناور
متعاطف	ثرثار
كريم	لائم لذاته

مستقر	لا يهتم بالسياسة
متأمل	متردد
كسول	

الوظائف المثالية للدائرة

أعمال السكرتارية	مستشار/متخصص في الصحة العقلية
ممرض/طبيب	
معلم/مدرب	ربات منازل
أستاذ جامعي/مستشار	متخصص في الموارد البشرية
موظف مبيعات	محلل في قسم شئون العاملين
نادل/بائع في محل	واعظ
مؤرخ	قائد فريق الكشافة
فلكي	مستشار معسكرات وتخييم

هناك الكثير مما يمكن أن تتعلمه من هذا الكتاب أيها الدائرة. الجزء الرابع مخصص لعرض المعلومات الخاصة بسلوك الشخص من نمط الدائرة. وحيث إن الدوائر هي أشكال يعتمد أصحابها بشدة على الجانب الأيمن من المخ، فإن المشاعر والعواطف تلعب دوراً مركزياً في تنظيم وتعديل سلوك الشخص من نمط الدائرة. ستعرف في الجزء الرابع الأسباب التي تدفعك إلى التصرف بالطريقة التي تتصرف بها، وكيفية تعديل سلوكك بحيث تصبح شخصاً أكثر حسماً ونجاحاً في المجال الذي تختاره.

صفات المتعرج (رقم ٥)

أنتم أيها "المتعرجون" تعرفون بالضبط من أنتم... إنكم *مهاويس بالجنس*! بعيداً عن المزاح، هذا الشكل بمثابة رمز لمني الذكور، ومن المثير أن الأشخاص الذين يختارون هذا الشكل غالباً ما يراهم الجنس الآخر يتمتعون بالجاذبية الجنسية. إلا أن هناك معنى آخر للشكل وهو معنى يحدد بدقة السمة الغالبة المميزة له: *الإبداع* (وربما ترغب في دمج المعنيين معاً لترى ما الذي سينتج عن ذلك!).

يرمز المتعرج إلى الإبداع لأنه (١) الشكل الأكثر تميزاً وتفرداً بين الأشكال الخمسة، و (٢) لأنه الشكل الوحيد الذي يتسم بأنه ذو *نهاية مفتوحة*، فهو لا نهاية له كما هي الحال مع باقي الأشكال. وهكذا فإن هذا الشكل يمثل الأشخاص الذين يعتمدون بحق على جانب المخ الأيمن. وأنتم يا من تعتمدون على الجانب الأيمن من المخ تفكرون بشكل مختلف عن

بقيتنا. إنكم لا تستخدمون العمليات الخطية. إنكم أكثر "تصويرية" في نظام معالجة المعلومات الخاص بكم.

والتفكير التصويري يعني أنكم تميلون إلى القيام بوثبات إدراكية في التفكير؛ فأنتم تقفزون إلى الاستنتاجات دون المرور بالعملية الاستدلالية التتابعية الأكثر شيوعاً. أصحاب الأشكال الخطية يفكرون على طريقة أ، ب، ج، د، هـ. ولكن ليس هذا هو المتعرج. إن عقل الشخص من نمط المتعرج *يقفز* مباشرة من أ إلى و! ولهذا السبب عادة ما يكون من الصعب على أصحاب التفكير الخطي أن يعملوا مع الأشخاص من نمط المتعرج في بيئة لحل المشكلات. إنهما نوعان من البشر لا يريان العالم من نفس المنظور!

وهذا مما يدعو للأسف لأن الأشخاص من نمط المتعرج هم الذين أنتجوا الأفكار العظيمة بحق في هذا العالم! والأشخاص المتعرجون دائماً ما يبحثون عن طرق جديدة لإنجاز الأعمال. إنهم يتحدون الوضع الراهن؛ ولا يرضون أبداً بالطريقة التي تسير بها الأمور والتي كانت تسير بها في الماضي. والمتعرجون يتثاءبون ويغلبهم النوم في دروس التاريخ. ولكنهم يكونون في غاية التيقظ والانتباه في محاضرات الأدب عند مناقشة إحدى روايات الخيال العلمي. وهم أيضاً *يركزون على المستقبل* ويهتمون بمناقشة الاحتمالات أكثر من اهتمامهم بالواقع الفعلي. لذا فإن الآخرين غالباً ما يعتبرونهم من أصحاب "الأبراج العاجية"، أو ينظرون إليهم على أنهم "غريبو الأطوار" إلى حد ما.

ومن ناحية السلوك اليومي والشخصية، نقول إن الشخص من نمط المتعرج هو الأكثر قابلية للإثارة بين الأنماط الخمسة. عندما تكون هناك فكرة جديدة ومثيرة، يكون المتعرج هو من يقفز ويندفع لإخبار الجميع بها. وهذا النمط من الأشخاص لا اهتمام لديه بالتفاصيل المحددة كالحقائق والأرقام؛ إنه يستخدم تلك المعلومات في القفز نحو فكرة مبتكرة جديدة. وهو شخص يترفع عن بيئات العمل الأوتوماتيكية الآلية شديدة التنظيم والترتيب. إنه يرغب في أكبر قدر ممكن من التنوع والتحفيز في مكان العمل، ويتململ من كتيبات القواعد والسياسات، ويهتم أكثر بكثير *بالمفاهيم* المتضمنة. وهذا الشخص يهتم بالكل وليس بالأجزاء لأنه *مفكر متكامل*. وهذا يصعب على الأشخاص من نمط المتعرج العمل في المواقف شديدة التنظيم. إنه يفضل مواقف العمل الإبداعية، والمتدفقة بحرية، والمبتكرة، *والمستقلة*.

وعندما يعثر المتعرج على هذا النوع من الوظائف، تدب فيه الحيوية النشاط، وعلى الفور يبدأ في التفكير في خطط جديدة وتحفيز جميع من حوله. وهو شخص رائع في بدء المشاريع، ويشعر بأقصى ارتياح في الشركات والمؤسسات التي يكون التغيير فيها عملية دائمة مستمرة وليس في الشركات التي يتم فيها الخضوع لإجراءات عمل منهجية منظمة. وعمليات الصيانة والمتابعة ليست من بين نقاط قوة الشخص من نمط المتعرج.

سمات المتعرج

إيجابية:	سلبية:
محفز	متعصب
مبدع	غير منظم
قادر على الفهم	غير عملي
متطلع إلى المستقبل	غير واقعي
يعتمد على البديهة والحدس	غير منطقي
بارع في التعبير	لا يمكن كبح جماحه
ذكي	غريب الأطوار
حساس	ساذج

الوظائف المثالية للخط المتعرج

مخطط استراتيجي	عالم فلك
فنان/مؤدٍ/شاعر	مخترع/رئيس طهاة
موسيقار	داعية/واعظ
أستاذ جامعي/واضع نظريات	متخصص في ابتكار المنتجات الجديدة
عالم/باحث	مندوب مبيعات/تسويق دولي
خبير في الذكاء الاصطناعي	رجل دعاية/مدير علاقات عامة
رجل أعمال	مصمم ديكور
وكيل عقارات	

إذا اخترت شكل المتعرج، فستكون بحاجة إلى الانتقال بسرعة إلى قراءة الجزء الخامس. تلك القراءة ستجهزك لفهم أسباب تصرفك بالطريقة التي تتصرف بها وأسباب عدم ثقة أصدقائك وزملائك بك أحياناً. وبرغم أنك تروق للآخرين بشدة بلا أدنى شك، إلا أن التحولات الشاذة لمزاجك واهتماماتك المتغيرة كثيراً ما تجعل من الصعب عليهم **الاعتماد** عليك في تنفيذ ومتابعة التزاماتك. سيساعدك الجزء الخامس في معرفة كيفية التواصل بمزيد من النجاح مع العديد من أصحاب الاعتماد على الجانب الأيسر من المخ والتفكير الخطي في حياتك. هذا أمر مهم لأن أصحاب التفكير الخطي *يفوقون* المتعرجين *عدداً بكثير* ولا مناص من التعامل معهم، كما أنهم كثيراً ما يكونون على قمة الشركات التي يعمل فيها المتعرجون.

* * * *

ملحوظة مهمة: أحياناً ينتهي بعض الناس من القراءة عن الشكل السائد لديهم ويتغير رأيهم ويقررون أن هذا الشكل ليس هو المناسب لهم؛ بمعنى أنه لا يعبر عن حقيقة أنفسهم. (يحدث هذا مع نسبة ١٥ بالمائة تقريباً من القراء). فإذا كنت أحد هؤلاء الناس، فهناك سببان محتملان لاختيارك الشكل "غير المناسب" لك في بداية الأمر.

١. أنك اخترت شكلاً ليس هو السائد لديك في الوقت الحالي، ولكنه نمط الشخص الذي تخوض الآن عملية التحول إليه. لقد كنت نمط شكل آخر بالفعل لفترة من الزمن، وقمت باختيار الشكل الجديد الذي ترغب في أن تكونه وليس الشكل الذي أنت عليه الآن.

٢. أو... أنك وضعت في الفراغ رقم ١ شكلاً معيناً هو في الواقع غريب عليك بسبب شيء حدث لتوه في حياتك وأخرجك عن نظامك الطبيعي المعتاد. إنك حالياً في حالة ذهنية غير معتادة ناجمة عن موقف صعب أو مثير للتوتر والضغط. بعبارة أخرى، أنت لم تكن أنت "ذاتك" عندما قمت بترتيب الأشكال في البداية. فإذا كان هذا صحيحاً، فقم الآن ببساطة باختيار الشكل الذي يعبر عن ذاتك بأفضل طريقة ممكنة واستمر بحيث تقرأ المعلومات التي تنطبق مباشرة على *ذاتك* الطبيعية المعهودة.

تذكر أن *الأشكال الخمسة جميعاً موجودة بداخل كل منا!* لذا فإننا قادرون على تحويل السيطرة والسيادة من أحدها إلى الآخر حسبما تقتضي ظروف الحياة. قد تكون أكثر عرضة لـ "تحول الأشكال" من الآخرين. ولكي تعرف المزيد عن هذا الأمر، اقرأ الجزء السادس.

****

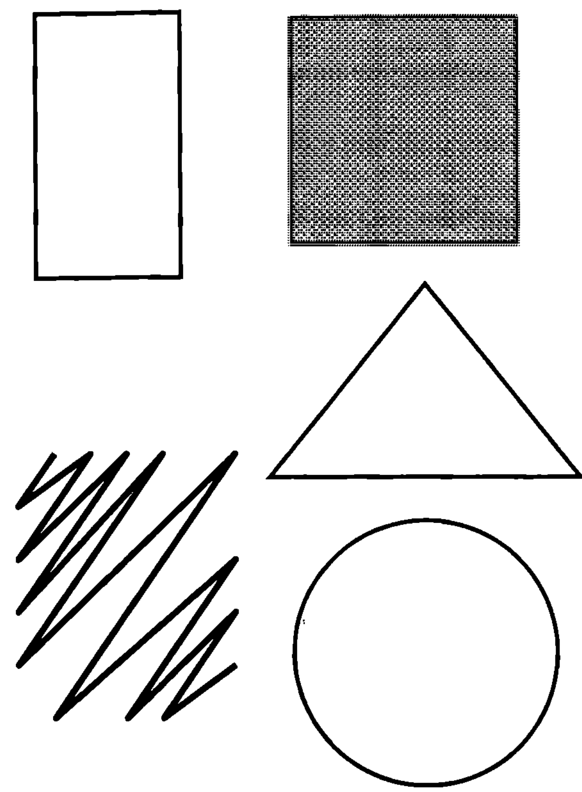
موجز

المربعات كادحون، والمثلثات قادة، والمستطيلات في فترة انتقالية، والدوائر منسقون متناغمون، والمتعرجون مبدعون. وبغض النظر عن الشكل الذي تختاره من بين الأشكال الخمسة، فإنك ستعرف عن نفسك أشياء من شأنها أن تكون دعماً وقوة ذاتية لك في تواصلك وتعاملك مع الآخرين. تذكر أنه ليس هناك شكل "مثالي" بعينه! كل شكل له نقاط القوة ونقاط الضعف التي تحتاج إلى تحسن.

وبمجرد أن "تستوعب" تماماً سمات الشكل السائد الخاص بك، ستحتاج إلى استخدام هذا الكتاب بطريقة أخرى غاية في الأهمية. ستكون بحاجة إلى العودة إلى الشكل الذي وضعته في المقام الأخير من الترتيب الأصلي للأشكال الخمسة؛ فهذا الشكل هو الشكل الذي

يمثل لك مشكلة. والأشخاص من أصحاب هذا الشكل هم هؤلاء الذين تواجه صراعات كثيرة معهم.

لذا، فإن خطوتك التالية -بعد قراءة الفصول الأربعة التي يحتوي عليها الجزء الخاص بالشكل السائد لديك- ستكون هي *أن تقرأ عن الأشكال التي تسبب لك المتاعب*. وعن طريق فهم تلك الأشكال بصورة أفضل، ستكون *أكثر قدرة على التواصل* بمزيد من الفعالية مع أشخاص ليسوا على شاكلتك. وهذه هي المنحة الحقيقية للأشكال الهندسية النفسية.



الجزء الأول

المربع العنيد

الفصل ٢

التعرف على المربع... الشخص الأكثر تفانياً في العمل

الاعتقاد: "إنني بحاجة إلى العيش في عالم يمكن التنبؤ بأحواله لكي أشعر بأنني أسيطر على الأمور".

المعنى: أرغب في أن يكون كل شيء في المكان المناسب وفي الوقت المناسب بدون مفاجآت.

لأن الأشخاص من نمط المربع يفضلون **المعلومات الصحيحة الدقيقة**، سأحاول أن أقوم بعرض المعلومات الخاصة بهذا الجزء بلغة تناسب نمط المربع. هذا الفصل سيقوم بتوضيح المعتقدات الأكثر شيوعاً والسلوكيات الناتجة عنها والمرتبطة بشخصية المربع. سوف نبدأ بجزء خاص يعرض بعض *التلميحات السريعة* التي تشير إلى نمط شخصية المربع، وبعد ذلك سوف نركز على فهم سلوك المربع في البيت، وفي العمل، وتحت الضغوط. وكل من الأجزاء الأربعة التالية ستتكرر مع كل شكل.

ملحوظة : إذا لم تكن جميع أوصاف المربع تنطبق عليك، *ولكن انطبقت عليك معظمها*، فإن المربع يظل هو الخيار الصحيح بالنسبة لك.

نظرة عامة

في شخصية المربع الحقيقي، ينصب التركيز التام على **النظام**. هذا النظام ينطبق على جميع مناحي حياته: العمل، والمنزل، وحتى الأنشطة الترفيهية. "مكتب نظيف... عقل منظم". يعتقد المربع بشدة أن البيئة الخارجية تعكس الذات الداخلية. وهذا الشخص موسوس في انتباهه الشديد إلى أدق التفاصيل. وبسبب الاهتمام المفرط المتأصل لديه **بالتفاصيل**، فإن المربع يصبح شخصاً ذكياً على قدر عال من **المعرفة** والاطلاع. وتوجه المربع إلى الاعتماد على جانب المخ الأيسر في التفكير يتيح لهُ أن يجمع ويخزن ويصنف أدق التفاصيل ذهنياً.

وبالطبع يفضل المربعات *المعلومات الواقعية* على المعلومات التي تشوبها العواطف أو **الأفكار التجريدية**. وهذا أيضاً هو السبب وراء كون المربع يعتمد بشدة على **العمليات التحليلية** في أسلوب حياته. يقوم المربع بتحليل وفحص القرار وتمحيصه وقتله بحثاً عدة مرات قبل أن **يثق** أنه القرار الصحيح. ولأن اتخاذ القرارات يتطلب منه وقتاً أطول من اللازم، فإن الآخرين ممن يتخذون القرارات بمزيد من السلاسة يرون أن المربعات **مسوفون**.

غالباً ما ينظر الآخرون إلى المربعات على أنهم أشخاص **باردون، ومتحفظون، ومنعزلون، ولا يمكن الاقتراب منهم**. ويرجع هذا إلى أنهم منطقيون وعمليون بشكل قهري. وهم يميلون إلى **التمسك بالتقاليد** فيما يخص قيمهم ومعتقداتهم. يؤمنون بشدة بـ "مبدأ العمل" القائل: إذا اجتهد الإنسان في عمله وتفانى فيه وأنجزه على أكمل وجه، فإنه سيجني الثمار.

والمربع حقاً يتفانى في عمله! المربعات هم أكثر الأشخاص الذين يمكن الاعتماد عليهم في العمل على الإطلاق. إذا ألزم المربع نفسه بالتزام، يمكنك الاعتماد عليه في الوفاء به! ومن أكثر سمات المربعات إيجابية سمتا **الصبر والمثابرة**. المربع ينجز المهمة مهما تطلب منه الأمر من وقت أو جهد أو غير ذلك. إلا أن المربع متى اعتاد على تسلسل معين من الإجراءات في العمل والتزم به، فإنه يصبح مناهضاً بشدة لأي تغيير. ولأن المربع لديه أيضاً **ميل شديد نحو بلوغ الكمال** في عمله، فإنه كثيراً ما يُعد **لاعباً منفرداً** وليس من المحتمل أن يكون فرداً جيداً في الفريق.

إشارات سريعة لأصحاب نمط المربع

اللغة

الكلمات الشائعة: التحليل، والمنطقية، والتنظيم، والتحديد، والتعيين، والمراقبة، والموعد النهائي، والمشروع، والخطة، وقاعدة البيانات، والكفاءة، والصحة، والدقة.

الأقوال الشائعة: "سياسة الشركة تقول بوضوح إن..."

"لقد كنا دائماً نؤدي هذا العمل بهذه الطريقة".

"ليست هذه مهمتي/مشكلتي".

"أعد المشروع إلى لجنة البحث مرة أخرى".

"تقريرك المؤلف من ١٥٠ صفحة كان سيئاً".

"إذا أردت إنجاز مهمة ما على نحو صحيح، فافعلها بنفسك!".

المظهر

الرجال: متحفظون. من غير المحتمل أن يحلموا بارتداء رابطة عنق فاتحة زاهية الألوان (كما يفعل الرفاق في المبيعات). يفضلون الحلة الداكنة والقميص الأبيض. لابد وأن يكون في جيبه منديل، وفي محفظته مبلغ احتياطي معقول من المال "تحسباً لأية طوارئ". الشعر قصير والوجه حليق عادة؛ وليس من الوارد أن يفكر في صبغه أو إضافة خصلة إليه. يحمل مشطاً في جيب سترته الداخلي، وفرشاة للملابس في درج المكتب الأيمن! يلمع أحذيته ليلاً في نهاية كل عطلة أسبوعية. يبتاع ملابسه من متجر محلي لملابس الرجال، بمفرده، ويصر على أن يساعده نفس موظف المبيعات الذي عاونه فيما سبق.

النساء: متحفظات أيضاً. يتجنبن "أحدث صيحات الموضة". يملن إلى التسوق من المتاجر متوسطة الأسعار، وإلى شراء جميع ملابس الموسم دفعة واحدة وفي وقت واحد. يتمسكن بالألوان المحافظة مثل الأزرق الداكن، والبني، والرمادي، والأسود، وليس لديهن تنوع كبير في خزانة الثياب. إذا كانت تعمل، فإن ملابسها تعكس تركيزها على العمل وحده، لا طلاء أظافر، والشعر معقوف والتسريحة بسيطة دون بهرجة. وفي المنزل، ترتدي سروالاً فضفاضاً داكناً مع سترة أو تي شيرت. أما الحذاء فيعكس الاهتمام بالراحة وليس بالأناقة. والنساء من نمط المربع لسن أبداً مهتمات بالبهرجة الزائدة؛ وأقصى ما يمكن استخدامه في هذا الشأن هو وشاح لامع ملون. وفي أيام الشباب الأولى، ربما ظهرت بشكل عارض بين الحين والآخر فتحة صدر واسعة أو تنورة قصيرة، ولكن فيما بعد الثلاثين، يصبح هذا المظهر الجذاب من الناحية الجنسية بغيضاً مقيتاً بالنسبة للنساء من نمط المربع.

المكتب

كل قلم في موضعه الصحيح، لا عجب! المكتب من الخشب القوي وكتيبات سياسة الشركة مصفوفة على الرف العلوي. ليست هناك أوراق مبعثرة تغطي سطح المكتب. مفرش المكتب هو المفرش الخاص بالشركة والمصنوع من اللباد الأخضر مع سلتي الوارد والصادر البلاستيكيتين الخضراوين الملائمتين للمفرش وغطاء المذكرات المناسب. الحجرة مزينة بصورة بسيطة للعائلة يعود تاريخها إلى السنة قبل الماضية، وموضوعة في إطار بلاستيكي. الجدران مغطاة باللوحات التذكارية والجوائز وشهادات التقدير التي تم الحصول عليها نظير الخدمة بالشركة والإسهامات المدنية. الشهادة الجامعية تتدلى وراء المكتب، وطعام غداء المربع في درج المكتب. وفي المركز البؤري للحجرة، يوجد جهاز الكمبيوتر الشخصي الضخم على مائدة العمل. ويحمل الرف العلوي برامج كمبيوتر مرتبة أبجدياً ويعود تاريخها إلى بداية عصر الكمبيوتر. الانطباع العام: بيئة عمل مقفرة، وقاسية، ومجدبة، وعملية، وفعالة.

العادات الشخصية

١. **الأعمال الروتينية.** الأشخاص من نمط المربع يحبونها. إنها إحدى الوسائل الرئيسية التي يجعلون بها عالمهم مألوفاً وقابلاً للتنبؤ. شخصية المربع يأوي إلى فراشه في الحادية عشرة مساءً، ويستيقظ في السادسة والنصف صباحاً -بآلية منتظمة مثل الساعة- كل يوم؛ حتى يوم الإجازة. يستيقظ الشخص المربع على يوم تم تخطيطه جيداً؛ وليست الإجازات الأسبوعية استثناءً من هذا. فإذا كنت من نمط المربع، فإنك لا تحب المقاطعات والمكالمات الهاتفية غير المتوقعة. والمربعات هم من يحضرون بكثافة دورات وبرامج إدارة الوقت. ورغم أنهم أقل الناس احتياجاً إلى إدارة الوقت، إلا أنهم مستعدون دائماً لمعرفة المزيد حول هذا الشأن.

٢. **التدوين كتابة.** الشخص المربع يحب الأشياء الملموسة؛ فالأفكار تكون مراوغة أكثر مما ينبغي عندما يتم التعبير عنها شفهياً، والمربع بحاجة إلى "رؤيتها" مكتوبة أو مطبوعة ليصدقها. آه... ولا تنسَ وضع النقاط بدقة فوق الحروف، واحرص على أن تكون الهوامش مضبوطة. هذا الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة هو إحدى السمات الرئيسية التي تميز شخصية المربع. وهذا يسري على كل الأمور، من العروض الكبرى إلى قوائم "المهام" اليومية. إذا كان الشيء مسجلاً، فهو حقيقي إذن.

ملحوظة : لاحظت كثيراً أن الشركات التي يوجد بها تدفق هائل لأوراق العمل يتولى أمرها أشخاص من نمط المربع. لابد وأن نكتب المذكرات ونصنع منها نسخاً لكل فرد في الشركة. في الواقع، إننا نكتب مذكرات عن المذكرات التي قمنا بكتابتها بالفعل. لابد وأن نحرص على تغطية الأعمال بالأوراق الرسمية.

٣. **الالتزام بالمواعيد.** من الأفضل لك أن تصل في الموعد المحدد إذا كنت على موعد مع شخص من نمط المربع! فيمَ تظن كل قوائم "المهام" تلك إذن؟ إنها مجرد جزء صغير من الأمر. يحتفظ المربعات بالتقويمات أمام عيونهم أينما ذهبوا، خشية أن يتأخروا على موعد ما، وفزعاً من عدم الوفاء بالتزام ما! هناك ثلاثة تقويمات في مكتب المربع (واحد على دثار المكتب، وآخر على الجدار، ودفتر مواعيد ثالث، تحسباً لأية ظروف!). وبالطبع فإن دفتر المواعيد الثالث مع الشخص المربع في جميع الأوقات، والتقويم الموجود في المكتب يتم تحديثه في مساء كل يوم قبل العشاء وفقاً لهذا الدفتر المحمول. إلا أن هناك تقويماً آخر في المنزل: التقويم الاجتماعي، ولكن هذا هو الأقل أهمية بالطبع. وإذا حدث من قبيل المصادفة البحتة أن وصل الشخص المربع إلى موعد ما متأخراً، فإن هذا يكون بسبب "خطأ السكرتارية"، بلا أدنى شك.

٤. **النظام والترتيب.** "من الذي وضع جواربي في الدرج الأيسر؟". إذا كنت من نمط المربع، فإن أحد الأسباب التي يمكن أن تدفعك إلى "قتل" شخص ما هو أن ينسى وضع بعض أغراضك في مكانها الصحيح. سكين التقشير مكانها الجانب الأيسر من درج دولاب الفضيات، والمقصات يتم الاحتفاظ بها على الرف الثالث، ومناديل الحمام دائماً ما يتم إعادة تعبئتها بواسطة الشخص الذي استخدمها لآخر مرة! تلك هي القواعد ومن الأفضل للجميع الالتزام بها! إذا كنت رفيق غرفة شخص من نمط المربع ولديك نزعة إلى ترك أشيائك مبعثرة هنا وهناك، فإنك في ورطة كبيرة! والمسرحية الكوميدية القديمة المسماة The Odd Couple كانت مثالاً ممتازاً على شخص من نمط المربع يحاول العيش مع خط متعرج. وقريب من هذا مسألة **النظافة**، التي تعد أيضاً شيئاً في غاية الأهمية بالنسبة للمربع. يشعر المربع بالفزع عندما يعود من غداء بالخارج ويجد أن رفيقه بالغرفة لم يتركها نظيفة! ينفجر الموقف حينئذ. (والمربعات لا يسمحون بوجود مواد غريبة في سياراتهم... بقايا الطعام، أو القهوة، أو السجائر).

٥. **التخطيط.** الأشخاص من نمط المربع لا يفعلون أي شيء دون التخطيط له أولاً. أتذكر إجازتك الأخيرة مع أحد هؤلاء؟ أراهن أنها كانت قد تم التخطيط لها منذ شهور مسبقة؛ حجز الفندق، وسيارات الإيجار، والرحلات، والوجبات... إلخ. وتم دفع المقابل مسبقاً أيضاً. في الواقع، الشخص المربع يصنع ثلاث نسخ من خطة الرحلة ويعطي واحدة لكل شخص أساسي في الرحلة تحسباً لوقوع أي حدث غير متوقع. وفي العمل، يحب الأشخاص من نمط المربع **المخططات والجداول** لأي عمل. بل إنهم في الواقع يمكن أن يخططوا لأوقات الذهاب إلى الحمام وراحات تناول القهوة إذا سنحت لهم نصف فرصة لذلك. كما أنهم يحتفظون **بقوائم مراجعة** لكل شيء، ونسخ إضافية عديدة لكل قائمة منها. وعندما يمارس المربعات نظام حمية غذائية، يكونون هم الوحيدين الذين يقومون فعلياً بقياس مقادير الطعام ليتأكدوا من أن كل شيء على ما يرام!

٦. **الدقة.** أياً كان ما يفعله المربع، فإنه يفعله بأكبر قدر مستطاع من الدقة. يتم تقطيع الجزر بسمك أقرب ما يكون إلى ربع البوصة. ويتم تخطيط الليلة التي سيتم قضاؤها في السينما مع وضع كل حالة طارئة ممكنة في الاعتبار... بطء الخدمة في المطعم، وجود صف طويل، وقت شراء الفشار... إلخ. ومشاريع العمل تحظى بنفس الاهتمام الشديد بالتفاصيل. بالنسبة للمربع، من الأفضل "أن تكون في أمان على أن تشعر بالندم".

٧. **جمع الأشياء.** منذ الوقت الذي كان الشخص المربع فيه طفلاً صغيراً، اعتاد على جمع الأشياء. لعل الأمر قد بدأ بمجموعة من طوابع البريد وتطور إلى جمع بطاقات لاعبي كرة القدم أو مجموعة من الدمى. وفي الحقيقة، مازال الشخص المربع يحتفظ بتلك المجموعات التي جمعها في الطفولة وهو يأمل في أن يمررها إلى ابنه المربع أيضاً. والشخص المربع الراشد دائماً ما يعكس هذا الميل إلى جمع الأشياء في *الهوايات* مثل المنحوتات الخشبية، والقطع الفنية. أحياناً، يحول الشخص المربع هواية ما إلى حرفة أو مهنة عن طريق بيع عناصر المجموعات التي يمتلكها للآخرين. وعادة يكون الأشخاص من نمط المربع أعضاء في مجموعات لهواة جمع الأشياء مثل هواة جمع التوقيعات وأدوات المائدة التاريخية.

٨. **العزلة الاجتماعية.** الشخص المربع يفضل القراءة، والهوايات، وجمع الأشياء، والأنشطة الأسرية على المناسبات الاجتماعية الكبرى. والمربع يفضل التواصل المنفرد الذي يواجه فيه شخصاً واحداً على التواصل مع مجموعة من الناس. كما أنه يقرأ المجلات والصحف المهنية ويستمتع بين الحين والآخر بقراءة رواية بوليسية أو رواية خيال علمي محبوكة. في المناسبات الاجتماعية، لا ينخرط المربع في فعالياتها ولا ينسجم مع الحاضرين، وكثيراً ما يعتبره الآخرون "حاضراً غائباً". لا يميل المربع إلى المبادرة ببدء محادثة اجتماعية، وغالباً ما لا يتحدث إلا عن عمله في الحفلات التي تقيمها الشركة. وليس من المستبعد على الإطلاق بالنسبة للشخص المربع أن يخطط لتفاعله الاجتماعي مقدماً؛ من بالضبط الذي سيتحدث إليه وعن أي شيء سيتحدث.

إشارات لغة الجسد

١. تيبس وضع الجسد؛ ووضع جلوس منتصب.
٢. غياب السلوكيات المتكلفة المشتتة.
٣. إفراز العرق في المواقف الاجتماعية.
٤. وضع عمودي للأذرع وحتى الجذع أثناء القراءة أو الإشارة.
٥. وجه خال من التعبيرات، خاصة في المواقف الانفعالية.
٦. ضحكة رسمية متكلفة أو عصبية. أو ضحكة داخلية في بعض الأحيان تبدو وكأنها صادرة عن شخص آخر.
٧. صوت مرتفع قليلاً عن النغمة المعتادة نسبياً.

٨. حركات جسدية متشنجة تظهر عندما يكون المربع غير مستريح في وجود شخص ما (ربما من نمط المثلث أو الدائرة). قد تكون هذه انتفاضة غريبة أو مجرد تشنج بسيط في الكتف أو اليدين.
٩. حركة بطيئة. الشخص المربع لا يجري أو يتسابق؛ وحركاته هادفة ومحسوبة.
١٠. إشارات دقيقة رغم ندرتها.

ملحوظة أخيرة: نعم... الأشخاص من نمط المربع أحياناً يكونون رسميين متصلبين وأحياناً يكونون مملين مضجرين. ولكن تذكر... هؤلاء ينجزون العمل المطلوب على أكمل وجه! والشركات والبيوت على حد سواء لا تستطيع أن تسير وتعمل بدون أشخاص من نمط المربع. إن المربع في عالمنا المعاصر هو من ينال احترام الآخرين بواسطة المنتج عالي الجودة الذي يقدمه.

الفصل ٣

المربع في المنزل

كل واحد منا يحظى ويسعد ببعض الميول الخاصة بنمط المربع. إننا أحياناً نصبح منظمين، ونقوم بترتيب المنزل، ونقوم بتنظيف المكتب، والسيارة، والغرف، والدواليب. ونحن جميعاً نعرف كيف يكون شعور الدخول في "حالة النظام". وصدقوني، لقد تطلب الأمر مني اللجوء كثيراً إلى نظام نمط المربع لكي أكتب هذا الكتاب! والفارق بيني وبينك وبين الشخص المربع هو أن الأخير دائماً ما يكون في حالة النظام الخاصة به!

وبالطبع، حتى المربع يمكن بين الحين والآخر أن يتخلى عن قواعده. على سبيل المثال، إذا كان الشخص المربع يعمل في وظيفة منظمة ومحددة للغاية من الثامنة صباحاً حتى الخامسة مساءً، فإنه يمكن أن يتعلم ممارسة بعض الاسترخاء والتخلي قليلاً عن النظام في البيت. إلا أن الشخص من نمط المربع يحتاج دائماً إلى قدر أعلى من المتوسط من النظام سواء في بيئة العمل أو في بيئته الشخصية.

إذا أسعدك الحظ وكنت تعيش مع أحد هؤلاء الأشخاص، فسيكون هذا الفصل ذا أهمية بالغة بالنسبة لك. سيساعدك هذا الفصل على صنع بيئة منزلية أكثر تنظيماً من أجل إرضاء شريك حياتك، أو طفلك من نمط المربع. *ملحوظة*: إذا شعر شريكك المربع أن المنزل مرتب بشكل جيد، فإنه يستطيع إذن أن يسترخي، وينفتح، ويبدأ في التعامل مع الحياة بمزيد من السهولة واللين. وحيث إن الأشخاص من نمط المربع يمكن أن يصبحوا "مدمني عمل"، فإن ذلك أيضاً سيفيدهم.

شريك الحياة المربع

ملحوظة: الشخص من نمط المربع صاحب مبدأ، ولا يميل إلى إقامة علاقة قبل الزواج. وبمجرد أن يقع في الحب، ينتهي الأمر! يتم الاستعداد للزواج بأقصى سرعة!

كيف تصنع بيتاً مثالياً للمربع

١. من الأفضل لك أن تكون نظيفاً ومرتباً فيما يخص متعلقاتك الشخصية. الأشخاص من نمط المربع لا يستطيعون احتمال الملابس المبعثرة في أرجاء المنزل. لا تضع كأس العصير على مائدة السفرة دون أن تضع تحته طبقاً! (استأجر مديرة منزل إذا توجب عليك ذلك!).

٢. قم بوضع نظام روتيني عملي. الأشخاص من نمط المربع يحتاجون إلى أن يعرفوا من الذي سيقوم بماذا، وكيف، ومتى. وكل فرد من أفراد الأسرة يجب أن يكون له نظام محدد مسبقاً لليوم بأكمله: الأسرة تستيقظ في السابعة صباحاً بالضبط؛ والأم تقوم بإلباس الصغار ملابسهم المجهزة سلفاً، وتقوم بإعداد طعام الإفطار (من ٧:٠٠ إلى ٧:٤٥ صباحاً)؛ والأب يقوم بتوصيل الأطفال إلى المدرسة في طريقه إلى العمل (من ٧:٤٥ إلى ٨:١٥)؛ الأم تحضر اللبن في طريق العودة من العمل (٥:٣٠ مساءً)؛ والأب يعد الطعام للأسرة في تمام السادسة مساءً... إلخ. هذا عنصر غاية في الأهمية بالنسبة للشخص المربع. إنهم لا يحبون المفاجآت.

٣. قم بوضع ميزانية للمنزل والالتزام بها. بصفة خاصة إذا كان كلا الزوجين يعمل، فمن المهم بالنسبة للمربع أن يعرف مال من ينفق على ماذا، ولماذا. ولأن المربعات أشخاص عمليون للغاية، فمن غير المحتمل أن ينفقوا أموالاً كدحوا في جمعها على أشياء تافهة. ربما كان عليك الاحتفاظ بميزانية سرية لإشباع بعض رغباتك "المتعرجة". وبالطبع ليست هناك اعتراضات أو قيود فيما يخص هدايا المناسبات الخاصة وأعياد الميلاد. الشخص المربع يحترم المناسبات التقليدية، ورغم أنه قد يتذمر، إلا أنه لن يحرمك من حقك في الاستمتاع بمثل هذه الأوقات.

٤. ادخر، ادخر، ادخر. الشخص المربع شديد الاهتمام بعنصر الأمان. إنه الشخص الذي يراجع إدارة شئون العاملين بالشركة بخصوص التغيرات البسيطة التي تطرأ على خطط التقاعد بها. والأشخاص الأكثر إفراطاً من نمط المربع لا يقومون إلا باستثمارات قليلة للغاية ومحسوبة بدقة، وفي الأسهم المضمونة الموثوق بها فحسب. بالإضافة إلى ذلك، الشخص المربع قادر على إخبارك بقيمة استثماراته في أي وقت وبكل دقة. لا تطلب من شخص من نمط المربع نصيحة بشأن الماليات ما لم تكن لديك ساعتان من وقت الفراغ. ومع ذلك، فإن المعلومات التي ستتلقاها ستكون دقيقة إلى أبعد حد!

٥. ألغِ فكرة الاستعانة بمصمم ديكور للمنزل. لا يجب أن تكون البيئة المادية حول الشخص المربع مبهرجة، أو حديثة، أو مثيرة. الأشخاص من نمط المربع هم أكثر الأشخاص نزوعاً إلى ربط أنفسهم بالتاريخ والتقاليد. إنهم غالباً ما يحبون الأشياء

العتيقة أو –على أقل تقدير– المظهر التقليدي المعتاد. وكثيراً ما يقوم المربعات بإعادة إنشاء بيئتهم "المتنامية". والألوان: الذهبي، والأخضر، والأسود الضارب إلى الصفرة التي تتناثر على الأثاث الخشبي تسعد الشخص المربع وتشعره بالبهجة. وغالباً ما تتواجد في منزل الشخص المربع أشياء مثل التذكارات، وصفائح النقوش المعدنية، والرموز.

٦. انسَ تجربة أصناف الطعام المتعددة مع المربع. الأشخاص من نمط المربع لا يحبون المغامرة، وهذا ينطبق على الطعام أيضاً. بعض اللحم البقري وشرائح البطاطس تفي بالغرض... أو ربما السلطة الرائعة التي تعدها الأم. *ملحوظة*: ربما يتحول المربعات إلى "مهاويس بالأطعمة الصحية" بسهولة؛ ليس لأنها الموضة المتبعة، ولكن لأن هذا يبدو منطقياً ومقبولاً! وإذا حدث هذا، فاستعد لشراء ميزان الأطعمة وابحث عن ذلك المتجر الصغير البعيد للأطعمة الصحية، لأن المربع الذي تعيش معه سينتابه ميل قهري إلى هذا. ملحوظة: عندما يمارس المربع نظام حمية غذائية، فإنه لا يحتاج إلى أدنى مساعدة من أحد. إنه يضع هدفه ويحققه بنفسه!

٧. اشترك في بعض الصحف والمجلات ذات الإصدارات العملية، والعديد من الصحف التجارية الخاصة بالمجالات التي يهتم بها المربع. الشخص المربع يحب المعرفة ويفضل المنشورات الواقعية المحافظة. المربع هو الشخص الأكثر نزوعاً إلى القراءة في الفراش أو تخصيص ساعة منتظمة للقراءة بين وجبة العشاء وبرنامجه التليفزيوني المفضل في الثامنة مساءً. والشخص المربع يشتري كتيبات التعليمات ولا يشتري الروايات عادة.

٨. اصنع قوائم... من جميع الأنواع... وعن كل شيء. المربعات يحبون رؤية كل شيء مكتوباً لأن ذلك –بالنسبة لهم– يعكس عقلاً منظماً. وبمجرد أن تنتهي من صنع القائمة، ليكن لديك مكان محدد لوضعها فيه (لوحة البيانات بالمطبخ، باب الثلاجة، إلخ). المربعات يحبون المكان المناسب لكل شيء. ولا تحرك أبداً المقعد المفضل للشخص المربع من موقعه!

وسائل الترفيه بالنسبة للمربع

١. انسَ أمر الحفلات! المربعات يمقتونها. والمربع الحقيقي لا يحب المناسبات والأحداث الاجتماعية بصفة عامة. ورغم أن شريك حياتك المربع يمكن أن يذهب إلى مثل هذه المناسبات عندما يتم إكراهه على ذلك، إلا أنك بحاجة إلى الاستعداد لتحمل الجزء الأعظم من المسئوليات الاجتماعية. توقع من مربعك أن يرغب في الرحيل مبكراً، إلا إذا وجد مربعاً آخر يتحدث إليه بالطبع. (المربعات هم

الأشخاص الذين ينصب حديثهم على العمل في حفلات الشركة). إذا كان الحفل ضرورياً ولا مفر منه، فاحرص على التخطيط له قبلها بأسابيع. ولا تتوقع من المربع أن يكون نجم الحفل؛ ولكن توقع تحليلاً شاملاً لكل ما دار به في طريق العودة إلى المنزل. ولا تفرط في الانفتاح في الحفل؛ فشريك الحياة المتحرر بشدة في حفل الشركة هو أسوأ كوابيس الشخص المربع!

٢. **اختر الأصدقاء بعناية**. الشخص المربع يحب أن يبقى قابعاً بالقرب من المنزل ويستمتع بدعوة أصدقاء قليلين إليه (زوج أو اثنين من الأصدقاء بحد أقصى). إلا أن نمط المدعوين في غاية الأهمية، لأن المربع شديد الحرص في اختيار أصدقائه. إنه يفضل الأنماط الخطية (المربعات، والمثلثات، والمستطيلات). في الواقع، العديد من المربعات ينجذبون إلى الأشخاص من نمط المستطيل بغرض مساعدتهم على التخلص من حيرتهم. بهذه الطريقة، يستطيع الأشخاص من نمط المربع أن يشعروا بقيمتهم وفائدتهم. وفي المناسبات الاجتماعية، يربط المربعات أنفسهم بدفء وتفهم الدائرة (بصفة خاصة إذا كان المربع في حالة شكوى). إلا أنهم لا يلقون إلا التجاهل من جانب الأشخاص من نمط المتعرج، الذين يعتبرون أنهم مجانين غريبو الأطوار!

٣. *لا تعبر عن مشاعرك وعواطفك علناً*. في الواقع، تجنب التعبيرات العاطفية بجميع أنواعها. الشخص المربع يجد هذا مهيناً. لا تقلق، فشريك حياتك المربع يحبك، وهو مستعد للعناق في المنزل ولكن ليس خارجه!

٤. **المربعات يحبون الهوايات**. بل إنهم في الواقع لديهم بعض الهوايات المتقنة المدروسة: أدوات كاملة للأعمال الخشبية، وغرف منفصلة خاصة لأعمال الخياطة... إلخ. وأياً كانت الهواية المختارة، فإن الشخص المربع سوف يتعامل معها بنفس الاهتمام بالتفاصيل ونفس التنظيم الذي يطبقه على الحياة عامة.

٥. **المربعات يفضلون الرياضات غير التنافسية**. إنهم غالباً ما يمارسون العدو، أو ركوب الدراجات، ويشاركون في الأنشطة الفردية. وهم قد ينضمون إلى المنتجعات أو مراكز بناء الجسم. وإذا تحتم عليهم المشاركة في أنشطة تنافسية، فإنهم يفضلون الجولف أو التنس أو رياضة يمارسها فريق. والمربعات دائماً ما يكونون خصوماً ممتازين في ألعاب مثل الشطرنج وما شابهه من الألعاب الذهنية.

٦. *الإجازة المثالية* بالنسبة للمربع تكون *في المنزل*. هم لا يهتمون بالتجول والسفر إلى أماكن غريبة، وبالتأكيد لا يهتمون بمراقبة الناس على الشاطئ. والمربعات كثيراً ما يقضون وقت إجازتهم في تنفيذ مشروع جديد في البيت؛ أسبوعان من العمل على الكمبيوتر، أو في الورشة، أو على سطح المنزل سيكونان رائعين! وبالطبع، سيكون المربع أيضاً هو الشخص الذي يقوم بالرحلة المطلوبة إلى موطنه حيث الأهل

والأقارب في أسبوع الإجازة الصيفية. وفي الواقع، العديد من المربعات يقومون بالتخطيط لهذه الإجازة بشكل مستمر من سنة إلى التالية. إنهم يرون أن هذا واجبهم.

٧. انسَ مسألة المزج بين العمل والمتعة والترفيه. المربعات لا يحبون اصطحاب شريك الحياة معهم في رحلات العمل. العمل عمل، واللهو لهو. إنهم نظاميون منهجيون في الفصل بين حياتهم الشخصية والعملية.

٨. أثناء موسم الإجازة، قد يفاجئك الشخص المربع ويشتري لك هدية غالية الثمن... مثل غسالة أطباق جديدة. الشخص المربع يفضل الهدايا العملية، سواء لنفسه أو للآخرين. تجنب إغراء أن تشتري لشخص من نمط المربع هدية حريرية، وانبذ تماماً فكرة أن تشتري له تلك الساعة الرولكس. تلك الأشياء الاستعراضية المبهرجة غير العملية لا تروق للمربعات. ولكن المربع لن ينسى أبداً عيد ميلاد أو مناسبة سنوية أو ذكرى خاصة. يمكنك أن تعتمد على ذلك!

ما يمكن أن تتوقعه من شريك حياتك المربع

الإيجابيات:

١. سلوك متسق، يمكن التنبؤ به وتوقعه.
٢. ردود أفعال ثابتة، وهادئة، وغير انفعالية تجاه المشكلات.
٣. التزام مطلق... "إنه يعني كل كلمة يقولها تماماً".
٤. نظام، وترتيب، وإخلاص في العمل.
٥. ينال احترامك واحترام الآخرين لمعرفته وعلمه.
٦. جدية في التعامل مع الزواج والأبوة.
٧. قيم وأخلاقيات ومبادئ متحفظة تقليدية.
٨. الإخلاص، والوفاء، وإمكانية الاعتماد عليه بكل معنى الكلمة.

السلبيات:

١. سلوك غير اجتماعي وسط المجموعات الكبيرة.
٢. رؤية نفقية محدودة قاصرة على معتقداته؛ تجمد وعدم مرونة.
٣. مقاومة التغيير، الطرق العتيقة أفضل.
٤. عدم المجازفة أو الإقدام على المخاطر.
٥. حماية مفرطة زائدة عن الحد لأفراد الأسرة؛ والد صارم.
٦. بخل محتمل فيما يخص المال؛ وتركيز زائد على الادخار والأمان؛ واختزان المتلكات.

٧. التفكير بطريقة "أبيض/أسود"؛ يعجز عن رؤية الاحتمالات المتوسطة؛ إما خطأ وإما صحيح، فقط!
٨. افتقار لروح الدعابة.

كيف "تبرز الإيجابيات" في شريك حياتك المربع

١. وفر بيئة منزلية أساسية، يمكن الاعتماد عليها، وتوقع عناصرها كأساس لجعل الشخص المربع يشعر بالأمان.
٢. تأكد من أن المربع يعرف أنه يحظى باحترام الآخرين وتقديرهم، ويحظى *بحبك* أنت.
٣. عندما تثور المشكلات، اعرض على شريك حياتك من نمط المربع اقتراحات حلول عقلانية منطقية غير عاطفية. قدم له *معلومات موضوعية*، متى كان ذلك ممكناً. *مثال*: من الأفضل كثيراً أن تذكر التصرفات السلبية المحددة للطفل المربع الذي يحتاج إلى عقاب أو تأديب، من أن تهذي وتصيح وتهتاج وتلوم بسبب سوء سلوكه.
٤. لا تضطر الشخص المربع إلى التنازل عن قيمه الأساسية أو المساومة عليها. لن يؤدي هذا إلا إلى أن يتخذ موقفاً أشد قوة.
٥. لا تفاجئ الشخص المربع. اجعله على دراية بأية خطط يتم وضعها. الشخص المربع لا يشعر بالارتياح في المواقف الارتجالية التلقائية.
٦. انتبه للتفاصيل. واحتفظ بالسجلات. واجعل كل شيء مكتوباً متى كان ذلك ممكناً.
٧. لا تتجادل مع الشخص المربع علانية. احتمل وانتظر وقتاً تكونان فيه معاً على انفراد. إن المربع لا يشعر أصلاً بالارتياح في وجود الآخرين؛ وهذا يضاعف من حرجه وضيقه.
٨. افعل كل شيء باعتدال قدر المستطاع. المربعات يحترمون *الانضباط والنظام الذاتيين*. لا تأكل أو تشرب أو تدخن أكثر مما ينبغي، ولا تخُض معه مناقشة حادة فيما يتعلق بالسياسة، أو الأمور الاجتماعية، وما إلى ذلك.
٩. كن شديد الحساسية والحذر عندما يتعلق الأمر باختيارك للأصدقاء الذين يدخلون البيت. إن المنزل مكان قدسي خاص بالنسبة للشخص المربع، وسوف يغضب بحق إذا دخله أشخاص بغيضون أخلاقياً.
١٠. احفظ ماء وجه الشخص المربع عندما يكون مخطئاً؛ إذا كان ذلك ممكناً بأي حال. الأشخاص من نمط المربع يعتمدون اعتماداً شديداً على كونهم محقين، وسيقدرك هذا

الشخص بشدة إذا استطعت أن تجد طريقة تنهي بها المشاحنة بحل يرضي جميع الأطراف.

كيف تخرج الشخص المربع من صندوقه

إذا اتبعت الإرشادات المذكورة سابقاً، فسوف تقيم علاقة آمنة مع مربعك. *والآن*... يمكنك أن تبدأ في إجراء بعض التغييرات. ويجب عليك أن تتقدم ببطء، لأن المربع لا يتغير بسرعة. ولكن من الممكن تحقيق قدر معقول من التغيير إذا تعاملت مع الأمر بشكل صحيح. ذكرت فيما يلي بعض "التغييرات المرغوبة" النموذجية بالنسبة للشخص المربع. إذا وجدت تغييراً توافق عليه، فاقرأ الطريقة التي ينبغي عليك اتباعها وجرب القيام بها. (*ملحوظة*: *إذا كنت أنت من نمط المربع*، فإن تلك اقتراحات ممتازة من أجل تحقيق تغييرات جيدة في سلوكك من شأنها أن تجعل تفاعلاتك مع الآخرين أكثر ثراء وإثماراً).

١. شجع المربع *ببطء* على توسيع قدرته على قبول دائرة كبيرة من الأصدقاء. يمكنك أن تبدأ عن طريق ترسيخ علاقتكما مع زوجين آخرين. وبعد ذلك ضم اثنين آخرين... ثم آخرين. وعندما يكون هناك حفل كبير، فاحرص على أن يكون زوج آخر من هؤلاء الأصدقاء المقربين حاضراً معكما. وأياً كان ما تفعله، *لا تشعر بالغيرة* من أية صداقات قد يقيمها مربعك. إنه قلما يبادر بإقامة العلاقات مع الآخرين؛ فلا تقف في طريقه!

٢. شجع الشخص المربع على *الإنصات لوجهات النظر الأخرى*. هذا الأمر في غاية الصعوبة، خاصة إذا كان المربع قد اتخذ قراراً حاسماً بشأن أمر ما، أو إذا كانت وجهة النظر الجديدة تناقض معتقداً راسخاً لديه. إلا أنه من الممكن تحقيق ذلك بالصبر وعن طريق عرض المعلومات المناقضة في شكل بيانات موضوعية. ولكي تحقق النجاح في هذا الشأن، فلابد وأن تتذكر حقيقة أن المربعات خطيون وتحليليون بشدة. وعندما تواجههم معلومات جديدة، يكونون قادرين على معالجتها وتحليلها بشكل شامل وتغيير آرائهم السابقة؛ ولكن المعلومات الجديدة يجب أن تكون معقولة ومنطقية تماماً كما كانت المعلومات القديمة. و... لابد من أن تعرض البيانات الجديدة بدون انفعال عاطفي. وأيضاً، ركز على التشابهات في وجهتي النظر وليس على الاختلافات.

٣. اهتم بالتوقيت. من الأفضل أن تبدأ التعامل مع المربع بخصوص التغيير *قبل* أن يكون قد عزم أمره بخصوص أمر ما. أثناء مرحلة جمع المعلومات، يكون المربع مستمعاً ممتازاً وأكثر انفتاحاً على تلقي وجهة نظرك. إلا أنه بمجرد أن يتخذ موقفاً، فإنه يكون *شديد العناد* فيما يتعلق بتغييره.

٤. **اصنع بيئة أكثر تشجيعاً على المغامرة.** الأشخاص من نمط المربع يميلون إلى الحفاظ على الوضع الحالي ولا يحبون التوسع، أو التطور، أو التغيير، أو تجربة أشياء جديدة. وحمل المربع على خوض التجربة أو المغامرة هو مهمة شاقة. **ابدأ بخطوة بسيطة.** خطط لحدث يتطلب قدراً مناسباً من السلوك التلقائي العفوي؛ يعني هذا: احتفالاً، أو برنامجاً ترفيهياً، أو عطلة أسبوعية في منتجع. ضع المربع في موقف يتحتم عليه فيه اتخاذ *قرارات عفوية* صغيرة. واحرص على أن تدعم أنت والآخرون القرارات التي يتخذها المربع؛ فهذا من شأنه أن يساعد الشخص المربع على أن يكتسب الثقة في قدرته على أن يكون عفوياً تلقائياً. والآن، زد عدد المرات التي تضع فيها المربع في مثل هذا النوع من المواقف: دعوة لحضور حفل "في اللحظة الأخيرة"، أو طلب "عفوي ارتجالي" بالذهاب إلى الشاطئ أو معسكر تخييم.

كل هذه التجارب (التي لابد وأن تنجح) سوف تدعم قدرة المربع على التصرف بتلقائية؛ وهكذا، يتعلم أنه قادر على أن يغامر بشيء ما وتنتهي الأمور على نحو لا بأس به! وعندما ينمو مستوى الثقة، سينمو معه مستوى الإقدام على المغامرة. وفي النهاية، سوف يوافق المربع على الاستثمار في "الأسهم التي تنطوي على مغامرة مرتفعة": أن يتصل بالأصدقاء في الدقيقة الأخيرة ليدعوهم للحضور إلى منزله دون تخطيط سابق طويل الأمد؛ أو لعله حتى يفكر في تغيير وظيفته! تلك أشياء مخيفة يخشى المربع القيام بها، لأنها خارج نطاق نموذجه السلوكي المعتاد. ولكن مع شيء من الصبر والتخطيط الدقيق من جانبك، يمكنك البدء في إخراج مربعك من صندوقه.

٥. **نم روح الدعابة.** الأشخاص من نمط المربع لديهم روح دعابة، ولكنها غالباً ما تكون مغمورة تحت ميلهم إلى التعامل مع الحياة (وحتى مع أنفسهم) **بجدية مفرطة** أكثر مما ينبغي. ساعد شريكك المربع على تنمية روح الدعابة عن طريق أن توضح له أولاً أنك *تستمتع* بصحبة الأشخاص الذين يجعلونك تضحك! وبعد ذلك شجعه على أن يجرب رواية بعض النكات والطرف. هذا لا يتأتى بشكل طبيعي للمربعات، لذا فإنك مطالب بتقديم شيء من العون الأولي. قد تكون المحاولات الأولى بشعة؛ ولكن، *اضحك على أية حال!*

وإحدى الطرق الجيدة التي يمكن أن يبدأ بها المربع هي أن يستخدم طريقة "النكتة المحفوظة" (هذا ما يفضله الأنماط الخطية على أية حال). ربما كنت بحاجة إلى تعليمه كيف يسرد الكلمات الأخيرة المفاجئة التي تعطي المعنى الشيق للنكتة في المرات الأولى التي يحاول فيها. وحيث إن المربع يميل بشدة إلى استخدام الجانب الأيسر من المخ، فإن هناك أسلوباً فكاهياً آخر من المرجح أن يناسب

المربعات بشكل جيد، وهذا الأسلوب هو استخدام *التورية*. يتطلب استخدام التورية عقلاً تحليلياً، وهذا هو ما يميز المربع!

٦. لا بأس بالتحدث عن المشاعر. من بين الأشكال الخمسة جميعاً، المربع هو صاحب أقل احتمالات إظهار المشاعر للآخرين؛ والدائرة من يرجح بشدة أن يفعل ذلك كثيراً. فإذا كانت العلاقة بينكما هي علاقة بين مربع ودائرة، فإن ذلك قد يكون مصدراً للعديد من مشكلاتكما. المربعات *يتفادون المواجهة المباشرة* متى أمكن ذلك. أما الدوائر فيحبون التحدث عن الأمور صراحة والتعامل معها مباشرة. وقد يتطلب الأمر بعض التعديلات من جانب كلا الشكلين. الشخص الدائرة يجب أن يتعلم كيفية تقديم المزيد من البيانات الواقعية الموضوعية، وهكذا، يقدم *أسباباً* منطقية لمشاعره وعواطفه. ويجب على المربع أن يتعلم أنه لا بأس بالتعبير عن بعض مشاعره. هذا أمر عادي وطبيعي *وليس* علامة على الضعف. وهذا عسير على المربعات، ويجب عليك أن تدعم الاستجابة الشعورية للشخص المربع كلما أمكن ذلك إذا كنت ترغب في أن تستمر مثل هذه الاستجابة في الظهور.

٧. تخفيف "القبضة الحديدية" الأبوية للشخص المربع قد يحافظ على الصحة الذهنية لأطفالكما. الوالد من نمط المربع غالباً ما يصبح طاغية صارماً إلى أبعد حد فيما يتعلق *باتباع القواعد*. والميل الشديد إلى الوصول للكمال والذي يطبقه المربعات على أنفسهم يتحول بطريقة ما أو بأخرى إلى الطفل صاحب السنوات الأربع الذي لا يتمتع بعد بالتنظيم والانضباط الذاتي الذي يتيح له الالتزام التام بالقواعد الصارمة التي يفرضها عليه الأب/الأم من نمط المربع. سيكون من الضروري أن تتدخل هنا وتخفف من حدة الموقف. وبشكل أساسي، قد يكون من المفيد بالنسبة للآباء من نمط المربع أن يقرءوا بعض الكتب حول الطفولة المبكرة وكيفية تربية الأطفال. ومن المهم أيضاً ألا يجذب الوالد من نمط المربع لجام ابنه بشدة أثناء فترة *المراهقة*. ليس هذا بالوقت المناسب للصرامة الزائدة عن الحد! إنني أعرف آباء من نمط المربع "فقدوا" أولادهم بالفعل لعدة سنوات لأنهم تعاملوا معهم بقسوة أكثر مما ينبغي خلال الفترة بين سني ١٢ و ١٦ سنة.

٨. ليس من اليسير تغيير رأي المربع، لأنه يميل إلى التشبث بعناد بما هو صحيح (من وجهة نظره بالطبع). يميل الشخص من نمط المربع إلى استخدام منظور أبيض/أسود في رؤيته للعالم. وقد يكون من المفيد جداً بالنسبة لك أن تساعده على رؤية الدرجات الرمادية بين اللونين، كما أن هذا مفيد بالنسبة له أيضاً في نهاية الأمر. لعلك تكون بحاجة إلى قراءة الجزء الخاص بالفوز في صراع مع شخص مربع في بداية الفصل الرابع لكي تتعلم الخطوات المحددة لهذه العملية.

بوجه عام، شريك الحياة المربع هو رفيق شديد الدعم، والثبات، والاستقرار. تذكر... كل شكل من الأشكال له نقاط ضعفه، ولكن كلاً منها أيضاً لديه *القدرة على التغير*. وباعتبارك شريك حياة الشخص المربع، فإن لك تأثيراً مباشراً عليه ويمكنك أن تساعد على إحداث تلك التغيرات بأكثر الطرق مباشرة.

كيف تجد شريك حياة من نمط المربع

إذا كنت تحب طريقة حياة الأشخاص من نمط المربع، فإنك قد ترغب في أن تجد لنفسك شريك حياة مربعاً عملاً بالمثل القائل "الطيور على أشكالها تقع". أو، إذا كنت أنت نفسك مربعاً، فإنك قد تفضل أن تعثر على مربع آخر تتخذه زوجاً. إذا كان الأمر كذلك، فإليك القائمة التالية والتي تحتوي على الخطوات التي يمكنك اتخاذها لتحديد موقع مربعك المنشود واصطياده. أتمنى لك التوفيق، ورحلة صيد سعيدة!

أماكن تجد فيها المربعات

١. في المكتبة
٢. في المكتب، يعمل بعد أو قبل مواعيد العمل
٣. في متاجر بيع برامج الكمبيوتر
٤. في مكاتب السمسرة
٥. في الإدارات الحسابية أو شركات الحسابات المعتمدة
٦. في اجتماعات الشركات (الاتحادات القومية، إلخ)
٧. مسافراً إلى العمل أو عائداً منه خلال ساعات الذروة
٨. في البنوك أو المصالح الحكومية
٩. مساعداً للمدير التنفيذي الأعلى (المثلث)
١٠. في منزل صديق حميم

ماذا تقول للشخص المربع

١. "حدثني عن عملك"
٢. "هل لديك أية هوايات؟"
٣. "أين موقع شركتك بين *الشركات الكبرى*؟"
٤. "ما مشكلاتك الكبرى مع رئيسك؟"
٥. "هل يمكنك أن تنصحني باستثمار جيد؟"
٦. "ما مكونات هذا العصير/هذه السلطة؟"
٧. "هل قرأت عدد اليوم من وول ستريت؟"

٨. "ما نسب/تاريخ عائلتك؟"
٩. "كيف يبدو جدول أعمالك اليوم؟"
١٠. "كيف سيبدو جدول أعمالك يوم السبت المقبل في الثامنة مساءً؟"

الطفل المربع

إذا كنت قد عثرت على شريك حياتك المربع وسارت الأمور على ما يرام، فإنك قد ترزق بطفل مربع أيضاً! وهؤلاء الأطفال يكونون طلاباً ممتازين في المدرسة. وعادة ما يجدون مقابل صبرهم وإصرارهم وانضباطهم الذاتي! إلا أن هناك أيضاً بعض المشكلات الرئيسية المتأصلة في الأطفال الذين ينتمون إلى نمط المربع، وهي مشكلات تحتاج إلى أن يتم تناولها هنا. فإذا كانت الحلول التي سأعرضها لا تناسبك أو لا تحقق النجاح معك، فاستكشف بنفسك سبلاً ووسائل أخرى. ومن فضلك اعلم أنه برغم أن طفلك قد يظهر سمات شخصية المربع في هذه المرحلة من حياته، إلا أنه *طفل*! إنه سوف يتغير -عدة مرات على الأرجح- قبل أن يصل إلى مرحلة الرشد والنضج. والإرشاد والتوجيه أمران في غاية الأهمية يجب عليك أن تقدمهما له في هذه الفترة التي يكون فيها الطفل طيعاً قابلاً للتشكيل.

المشكلة ١: سلوك غير اجتماعي. من بين الأشكال الخمسة، المربع هو الأكثر ميلاً إلى عدم الاجتماعية (والدائرة هو الأقل ميلاً لذلك). ورغم أن طفلك المربع سيكون صاحب أداء ممتاز في المدرسة وهذا سيجعلك فخوراً به، إلا أنك تحتاج أيضاً إلى الاهتمام بطفلك كـ "شخص متكامل". من السهل أن يصبح المربعات أشخاصاً منعزلين في الحياة وبعضهم يسعد بأن يعيش حياته بهذه الطريقة! إلا أن طفلك سوف يضطر في المدرسة إلى التفاعل مع الآخرين وسوف ينمي مستوى أعلى من الثقة بالذات إذا تم هذا التفاعل بسهولة أكبر.

الحل: *ابدأ مبكراً* في إقامة تفاعل اجتماعي مع طفلك والأطفال الآخرين. مرحلة ما قبل المدرسة تعد فكرة طيبة للأطفال من نمط المربع لأن هدفها هو تنمية مهارات اجتماعية وحركية مع أقل قدر ممكن من التنمية المعرفية الإدراكية. وتجنب برامج الطفولة المبكرة المصممة لصنع "العباقرة". إن طفلك المربع سوف يفرض على نفسه قدراً كافياً من الضغط على مدار حياته، وهو ليس بحاجة إلى المزيد من الضغط الخارجي المفرط في مرحلة الطفولة أيضاً.

وبينما ينمو طفلك، احرص على تشجيعه على دعوة أصدقائه إلى المنزل، حتى إن لم يكن هذا مريحاً لك. ادعم وجود *تنوع كبير من الأصدقاء* وشجعه على ذلك لأنه يميل بشكل غريزي إلى الانجذاب إلى من هم مثله. ربما تجد نفسك محاطاً بمجموعة من العباقرة الصغار "واسعي المعرفة" يركضون في أنحاء البيت. من المفيد لطفلك المربع أن يصادق بعض الدوائر، والمثلثات، والخطوط المتعرجة؛ فهؤلاء سيوسعون آفاقه بشدة.

وهناك تلميح آخر مفيد وهو أن تشجع طفلك المربع على أن يشارك في *الفرق الرياضية*. هذا من شأنه أن يدعم التفاعل الاجتماعي ويشبع حاجته إلى الانتماء إلى مجموعة لها هدف نظامي. وهناك برامج ممتازة متاحة لكل من الصبية والفتيات هذه الأيام، سواء داخل أو خارج الإطار المدرسي الرسمي.

المشكلة ٢: **السلوك القهري**. بمجرد أن يقتنع المربعات بشيء ما، يكونون في غاية العناد في التشبث به وغالباً ما يرفضون تغييره تماماً. والآن، إذا كان طفلك المربع يتشبث بشكل قهري بأشياء إيجابية مفيدة، فكفى بها نعمة! إلا أنه من الممكن أن يختار شيئاً تعارضه أنت بشدة؛ شيئاً قد يتسبب له في الأذى (مثل المخدرات، أو أصدقاء السوء، أو إدمان الكحوليات). فإذا كانت هذه هي الحال، فسيكون تدخلك مطلوباً. والكيفية التي تقوم بها بهذا التدخل قد تخلص طفلك من الموقف المدمر، أو ترسخ السلوك القهري المدمر بداخله. لذا، كن حذراً!

الحل: قم *بإجراء وقائي*. وها هنا تكون السنوات المبكرة غاية في الأهمية. يقال إن عملية "برمجة" الطفل تحدث بشكل أساسي بين الثانية والسادسة من العمر. تلك هي الفترة التي يتم غرس *القيم الأساسية* فيها داخل الطفل. وتذكر أن الأرجح أن طفلك سيحذو حذوك "فيما تفعله... وليس فيما تقوله!". على سبيل المثال، الطفل الذي يرى والده يتعاطى المخدرات بينما هو في مرحلة مبكرة من العمر تزداد احتمالات أن يحاكي سلوك والده عندما يتقدم عمره.

ملحوظة: المربعات قهريون. هذا يعني أنهم بمجرد أن يعتادوا على سلسلة من الأفعال أو الإجراءات يصعب عليهم التراجع عنها. وفي حين أنك تعرف باعتبار أنك شخص راشد ناضج التوقيت والمكان المناسبين لممارسة سلوك ما، فإنك تستطيع أن تبدأ هذا السلوك وتتوقف عنه حسب إرادتك. ولكن هذا أكثر صعوبة بكثير على طفلك.

المشكلة ٣: **النزوع إلى الكمال**. قد يكون هذا النزوع عقبة معرقلة كبرى بالنسبة للأطفال من نمط المربع. إنهم يتلقون الدعم لهذه النزعة من كل مكان؛ والمعلمون مصدر رئيسي لهذا الدعم. وإذا سقط الطفل فريسة لهذا النموذج في التفكير، فإن هذا سوف يؤدي إلى صعوبات لاحقة في اغتنام الفرص، والمخاطر، وبشكل عام سيؤدي إلى أن يحاول الطفل المربع أداء أشياء لا يعرف ما إذا كان بمقدوره القيام بها على أكمل وجه أم لا. وتلك سمة من الصعب على الآباء من نمط المربع ملاحظتها وتعديلها لأنهم يميلون إلى الشعور بالفخر الشديد تجاه مهمة قام بها الابن على الوجه الأكمل!

الحل: مرة أخرى نقول إنك إذا كنت أنت نفسك مربعاً، فإنك قد تغرس نفس هذا النموذج في طفلك. أولاً، يجب عليك أن تكون واعياً لهذا وأن تتجنب الحاجة إلى "استنساخ نفسك"، من أجل خير وصالح طفلك. ثانياً، اسمح لطفلك *بارتكاب الأخطاء* في سن مبكرة.

ادعم "المحاولة" ولا تدعم "محاولة الوصول إلى الكمال". كن واثقاً بالحقيقة التي تقول إنه بمجرد أن يعثر على شيء يحبه بحق، فإنه سيمنحه كل جهده. تذكر... حتى التميز لا يعد كمالاً!

المشكلة ٤: التناقض المهني. عندما يصبح الطفل المربع راشداً ناضجاً ويبدأ في التفكير في مهنة حياته (وتلك هي الطريقة التي يفكر بها في الأمر؛ العمل وليس الإنجاز)، فإنه قد يتردد في الاستقرار على مهنة نهائية. وهذا تطور طبيعي لميل المربع إلى التسويف عندما يتعلق الأمر بقرارات الحياة الرئيسية. وإذا كنت من نمط المثلث، فإن هذا سيصيبك *بإحباط* شديد. في يوم ما، يرغب المربع في أن يكون طياراً، وفي اليوم التالي مباشرة، يرغب في أن يكون عالم كمبيوتر.

الحل: لا تتعجل! بمجرد أن يتخذ المربع قراره، فهو قرار نهائي لا رجعة فيه. واتخاذ قرار خاطئ بدافع العجلة قد يكون أمراً غاية في التدمير على مدار الحياة كلها. اسمح لولدك المربع *باستكشاف العديد من المهن والوظائف*. عرفه بأشخاص يعملون في المجالات التي تسترعي اهتمامه. وتذكر أيضاً أن المربعات يكونون أكثر ارتياحاً في بيئات العمل المنظمة بدقة. يمكنك أن تجد في الفصل الأول قائمة بالوظائف المثالية للشخص المربع. هذه القائمة ليست شاملة، ولكنها ستمنحك فكرة جيدة عن المجالات التي يمكنك أن توجه ولدك المربع إليها.

ما تتوقعه من الطفل المربع في المنزل

١. أسئلة متواصلة! حول كل شيء! الشخص المربع يرغب في المعرفة! لماذا يا أماه؟ لماذا يا أبي؟ كن مستعداً للإجابة.

٢. واجب منزلي منتهٍ وحجرة نظيفة مرتبة! طفل مثالي، أليس كذلك؟! المربعات يتبعون القواعد. ولكن... احرص على ألا يتحول هذا إلى سلوك قهري أو سعي وراء الكمال!

٣. أن يكون له صديق واحد مقرب أو اثنان على الأكثر. من غير المحتمل أن تستضيف في بيتك حفلاً صاخباً لأصدقاء طفلك أو يكون لدى طفلك جدول ارتباطات اجتماعية مكتظ تكون مضطراً للتكيف معه.

٤. التزام بالمهام الموكلة إليه. أياً كان ما يلتزم به المربع، فإنه سيبذل قصارى جهده للنهوض بالتزامه. ولكن من فضلك كن واضحاً؛ إنه التزام المربع، وليس التزامك أنت!

٥. أن يخبر بالحقيقة. ما لم يكن هناك تأثير قوي من الزملاء والنظراء عليه أثناء فترة المراهقة، فإن الشخص المربع صادق وليس كاذباً بطبعه. وحتى إذا حاول المربع الكذب، يمكنك أن تكتشف هذا بسهولة.

٦. حب لتملك واقتناء الأشياء. المربعات لا يشركون الآخرين في استخدام ممتلكاتهم بشكل جيد. سيشعر طفلك المربع بارتياح تام عندما تكتب اسمه على الرقعة الداخلية للملابس التي يستخدمها في المعسكرات!
٧. أن يكون شكاءً. لن تعجبك هذه السمة، ولكن المربعات يشعرون أحياناً بأنهم لا ينالون ما يستحقون من التقدير. وعندما يشعرون بهذا، فإنهم لا يخبرونك به صراحة ومباشرة، وإنما ينتحبون ويشتكون بشكل عام. يجب عليك أن تشجع الطفل المربع على الحديث مباشرة عما يشعر به.
٨. الهدوء والجدية. التعقل والمعرفة والانتباه. تلك الأشياء هي ما يميز المربع. والمربعات لا يستطيعون التعامل بشكل جيد مع المزاح. شجع على بعض المرح واللهو في سن مبكرة.

كيف تربي طفلاً مربعاً

١. ضع خطوطاً إرشادية حاسمة فيما يتعلق بالسلوكيات المتوقعة.
٢. ضع نظماً روتينية ثابتة محددة للوجبات، ومواعيد النوم، وطرق قضاء عطلة نهاية الأسبوع.
٣. امنح تقييماً فورياً على أداء المهام والأعمال.
٤. كن النموذج أو المثل الأعلى الذي ترغب من الطفل محاكاته.
٥. اصنع مناخاً يستطيع الطفل فيه أن يستكشف ويرتكب الأخطاء بدون اتهامات أو عقوبات لا داعي لها.
٦. تواصل بشكل واضح طوال الوقت.
٧. لا تتردد في اتخاذ القرارات.
٨. دائماً اعرض أسباب ومسوغات قراراتك؛ ليس لمجرد "أنني أقول هذا!".

وبشكل عام، الأطفال من نمط المربع هم متعة خالصة. إنهم سيبذلون كل ما بوسعهم للقيام بكل شيء على الوجه الصحيح وجعلك تفخر بهم. ثق بهم، وهنئهم على جهودهم وأثنِ عليها، وسوف يفعلون أي شيء من أجلك.

موجز

إذا كنت تعيش مع واحد أو اثنين من المربعات، فيا لك من محظوظ! هؤلاء المربعات متفانون في العمل، وصادقون، ومباشرون، ومنظمون، وهم موسوعات معلوماتية بكل معنى الكلمة. والجانب السلبي في هؤلاء يشتمل على ميلهم إلى السعي وراء الكمال، والعناد، والجدية المتزمتة المفرطة، والتسويف.

وبالطبع نحن جميعاً لدينا بعض العيوب، وتلك العيوب يمكن التغلب عليها بقليل من الصبر والإصرار اللذين يتميز بهما المربعات. عامل المربع بتقدير واحترام؛ فتلك أعظم هدية يمكنك أن تقدمها له.

الفصل ٤

المربع في العمل

في هذا الفصل، سوف ندرس معاً العادات والسلوكيات النمطية للشخص المربع في مكان العمل. ولعلك تتذكر أن السمة الأكثر تمييزاً للشخص المربع هي عناده. لذا فإننا سنلقي نظرة أولاً على الكيفية التي يتعامل بها المربع مع الصراع. ستجد الجزء الذي يحمل عنوان "الفوز في صراع مع شخص مربع" مفيداً للغاية إذا كنت تعمل حالياً مع شخص من نمط المربع.

وبعد ذلك سوف ندرس الشخص المربع في أدوار عديدة مختلفة: الزميل، والرئيس، والعميل المربع. وسوف تجد هنا اقتراحات جيدة بشأن كيفية التعامل مع المربعات على كل مستوى. وإذا توقفت وبذلت بعض الوقت والجهد في *تحليل كل واحد من زملائك في العمل* قبل قراءة هذا الفصل، فسيكون هذا أكثر فائدة بالنسبة لك.

كانت "الوظائف النموذجية للمربع" والمذكورة في الفصل الأول هي:

محاسب	مبرمج كمبيوتر/متخصص
منسق	أمين صندوق في بنك
سكرتير	موظف حكومي
مساعد إداري	موظف إداري
طبيب (أخصائي)	سائق شاحنة
عامل	مؤلف/محرر
مدرس	

ومع ذلك، لاحظ من فضلك أن المربعات يمكن أن يتواجدوا في أي مجال عمل. إن القائمة السابقة ليست شاملة؛ إنها تحدد فحسب الوظائف والمواقع التي تلائم السمات السائدة لنمط المربع بأفضل شكل ممكن. وليس معنى هذا أنه لا توجد العديد من المواقع والوظائف الأخرى التي يمكن أن يشغلها الأشخاص من نمط المربع ويؤدوا العمل فيها بنجاح كبير. وتذكر أيضاً أنه *ليس هناك شخص يعد تجسيداً خالصاً لشكل واحد فقط*. فرغم

أن كل واحد منا لديه شكل سائد واحد، إلا أن كل واحد منا لديه أيضاً *خليط من السمات* الخاصة بالأشكال الأربعة الأخرى. على سبيل المثال، المربع الذي يتمتع بتأثير المثلث هو مدير كفء؛ والمربع الذي لديه بعض سمات الدائرة هو موظف مبيعات ووالد أفضل، والمربع الذي يتأثر بشيء من سمات المتعرج قد يكون موسيقياً بارعاً.

وبغض النظر عن المسمى الوظيفي، إذا وجد المربع نفسه في شركة أو إدارة غير منظمة، أو مرتبكة، أو متخبطة، فإنه سيواجه مشكلة في التكيف. هذا النوع من المواقف سيسبب ضغطاً شديداً للشخص المربع. ستجد المزيد من المعلومات حول هذا الأمر في الفصل التالي.

كيف يتعامل المربع مع الصراع في مكان العمل

كبداية، هناك خمسة أساليب كلاسيكية تقليدية معروفة للتعامل مع الصراع. وبمجرد أن تعرف الشكل الذي ينتمي إليه "الشخص المزعج" الذي تتعامل معه، يمكنك أن تحدد على الفور أسلوب الصراع الذي يرجح أن يختار استخدامه.

خمسة أساليب للصراع	تفضيلات الأشكال
التنافس	المثلث، المتعرج
الإذعان	الدائرة
التجنب	المربع، المستطيل، المتعرج
التسوية	الدائرة، المثلث
التعاون	الدائرة، المربع، المتعرج، المستطيل

المربعات لا يحبون الصراع فحسب! وهكذا فإن أقوى ميل لهم يكون نحو مجرد تجنبه تماماً. وفي مواقف معينة، يكون هذا الأسلوب هو أفضل الاختيارات بلا ريب. ومع ذلك، فإن قدراً معيناً مناسباً من الصراع يكون مفيداً للشركة. الحلول الأكثر إبداعية يتم اكتشافها نتيجة لاختلاف الآراء؛ وعندما يعمل الناس معاً على مدار فترة زمنية ما، يتحتم وجود اختلافات في الآراء. وهذه الحقيقة البسيطة كثيراً ما يتم طمسها في الشركات والأقسام والإدارات بغرض الحفاظ على السلام والهدوء.

والسبب وراء تجنب المربعات للصراع هو أنهم يبغضون المواقف المحملة بالانفعالات والمشاعر بين الناس. المربعات يضيقون ذرعاً بالتعبير عن المشاعر. وهم يفضلون الأسلوب التحليلي الهادئ وربما البارد عند حل المشكلات. وإذا استطاع المربع فرض أسلوبه، فسيجلس جميع المشاركين حول المائدة ويأخذون أدوارهم في سرد الحقائق والأرقام اللازمة من أجل حل المشكلة. وفجأة يظهر الحل فوق رءوسهم؛ وكأن أمراً سحرياً قد حدث! سيكون الأمر أشبه بعمل بعض أجهزة الكمبيوتر بشكل متزامن على حل مشكلة معقدة. وبالتأكيد لن تكون هناك أية مشاعر إنسانية في هذه العملية!

ولسوء حظ الشخص المربع، ليس البشر أجهزة كمبيوتر، وحل المشكلات في مجموعات نادراً ما يسير بهذه السلاسة. وهذا هو السبب الذي سيجعل المربع *يتجنب الصراع* على الفور؛ ويترك الآخرين يتقاتلون ويخبرونه في النهاية بالنتائج. (وبشكل سري، المربع يتجنب المواجهة جزئياً لأنه يخشى الخسارة، ولكنه أبداً لن يعترف بذلك بالطبع).

المربع قادر على استخدام أسلوب التعاون في حل المشكلات، طالما ظل أفراد المجموعة عقلانيين غير انفعاليين أو عاطفيين وكان كل واحد مؤهلاً ومطلعاً بما يكفي لإنجاز المهمة.

إذا وجدت نفسك تخوض صراعاً مباشراً مع شخص من نمط المربع، فإن الخطوات التالية ستساعدك في الحصول على ما تريد.

الفوز في صراع مع شخص مربع

١. لا تواجه الشخص المربع وهو غير مستعد لمناقشة المشكلة. المربعات -أكثر من أي شكل آخر- لابد وأن يشعروا بأنهم مستعدون تماماً. ليس هذا هو الشخص الذي تستوقفه في رواق الشركة لمناقشة المشكلة والتخلص منها. إنه ليس شخصاً تلقائياً عفوياً.

٢. تخيل المناقشة بشكل شامل قبل أن تواجه المربع بعدوانية. قم بواجبك! ويمكنك أن تطمئن إلى أن المربع سيقوم بواجبه بدوره.

٣. لا تدرس العرض الشخصي الذي ستطرحه فحسب، ولكن ادرس العرض الذي سيطرحه المربع أيضاً. المناظر الأكثر نجاحاً يعرف الكثير عما لدى خصمه بالضبط كما يعرف ما لديه.

٤. كن مزوداً *بالبيانات المجردة*. الحقائق والأرقام -وليست الإغراءات العاطفية- هي التي تقنع الشخص المربع. استخدم المنطق، وليس المشاعر مع المربعات.

٥. اجعل الأمر *مكتوباً*. سيحمل المزيد من المصداقية بالنسبة للمربع إذا كان مكتوباً على الورق المطبوع. المربعات لا يثقون في التواصل المباشر وجهاً لوجه (ويرجع هذا إلى أنهم لا يجيدون التعرف على لغة الجسد، وغالباً ما تفوت عليهم الإشارات والتلميحات الخفية التي يبعث بها الخصوم). أرسل إلى المربع *تقريراً مكتوباً* كاملاً.

٦. أرسل التقرير مسبقاً. المربعات لا يتخذون القرارات بسرعة. إلا أنهم متى اتخذوا قرارهم، فإنهم يتمسكون به بحزم. عليك أن تعطي المربع *وقتاً* ليفكر في الأمر. وإذا كان توقيتك صحيحاً، فإنك ستكون قد طرحت عرضك *قبل* أن يكون المربع قد عزم أمره. وإذا لم تكن هذه هي الحال، فإن إرسال التقرير مسبقاً يكون أكثر أهمية لأن الشخص المربع سيستغرق وقتاً أطول من أجل تغيير قرار تم اتخاذه بالفعل.

٧. حدد موعداً. بعد أن تكون قد أعطيت المربع الوقت الكافي للتفكير في وجهة نظرك (التقرير)، يكون الوقت قد حان لمناقشة الأمر مباشرة وجهاً لوجه. وهنا، عليك أن تتبع الإجراءات الملائمة. لا تخُض المناقشة حسبما اتفق.

٨. خطط لعقد ثلاث جلسات على الأقل لمناقشة الموضوع. لن يتخذ المربع قراره من المرة الأولى. سيستغرق الأمر العديد من الجلسات والمناقشات للوصول إلى نتيجة نهائية. كن مستعداً لذلك. الشخص المربع صبور للغاية؛ يجب أن تكون أنت أيضاً كذلك.

٩. استخدم الجلسة الأولى *كفترة استماع*. دع الشخص المربع يتحدث، ولكن قم بتدوين ملاحظاتك! سيقوم المربع باصطياد العيوب التي يشتمل عليها عرضك أو رأيك، وبذلك، يفشي ما لديه من معلومات تناقض معلوماتك أنت.

١٠. استعد للجلسة الثانية عن طريق تصميم حجتك وفقاً لمنطق المربع (المنطق الذي تعرفت عليه في الجلسة الأولى التي كنت تنصت فيها بعناية شديدة). اعثر على معلومات جديدة لمواجهة معلومات المربع. أفضل شيء هو أن تجد معلومات جديدة لا يدري المربع عنها شيئاً. احرص على أن تكون معلوماتك دقيقة؛ فإنك لا تستطيع أن تخدع المربع بتلفيق بعض المعلومات.

١١. ورغم أنك على الأرجح ستتمكن من إقناع المربع في الجلسة الثانية، إلا أن القرار لن يأتي على الأرجح إلا في الثالثة. وعندما ينحاز المربع أخيراً إلى جانبك، لا تظهر شعورك بالظفر!

١٢. احفظ ماء وجه الخاسر. المربعات يهتمون بشدة بالحفاظ على *احترام* زملائهم لهم. وأياً كان ما تفعله، فلا تحط أبداً من شأن المربع لأنه خسر المناقشة؛ فالمربعات يذعنون للحقائق والأرقام، وليس للأشخاص. لقد فزت لأنك أديت واجبك واستعددت جيداً، والمربع يستطيع أن يقر بهذا دون خجل. وتذكر أنك قد تكون أنت الخاسر في المرة القادمة.

الزميل المربع

الزملاء يتخذون جميع الأحجام *والأشكال*. فإذا كان لديك زميل مربع أو اثنان في المكان الذي تعمل فيه، يتعين عليك أن تحقق فهماً أكثر اكتمالاً للأسباب التي تدفعهم للتصرف بالطريقة التي يتصرفون بها. فيما يلي بعض السلوكيات النمطية التي يظهرها المربعات في مكان العمل. وعندما تتعرف على سلوك معين، سيصبح السبب الذي أدى إليه واضحاً لك.

وكل واحد من تلك السلوكيات النمطية يمكن أن يتسبب في مشكلة للزملاء، ولهذا، نقدم الحلول لمساعدتك.

المشكلة ١: "اللائحة تنص بوضوح على...". المربعات *يلتزمون* بالمنهج الموضوع. وأكثر من ذلك أنهم يحفظون المنهج عن ظهر قلب. وليس من الغريب أن تجد نسخاً من كتيبات تعليمات، وإجراءات، ولوائح شئون العاملين على الرف الموجود أعلى مكتب الشخص المربع.

الحل: "هذا /*ستثناء* من القاعدة. الغرض من اللائحة أن تكون إرشادات وتوجيهات، لا أن تكون قواعد جامدة. وستكون هناك دائماً استثناءات، ومن المؤكد أن إدارة شئون العاملين تدرك هذا".

المشكلة ٢: "لقد كنا نفعل هذا دائما بتلك الطريقة". المربعات يحافظون على الوضع الحالي؛ التغيير يشعرهم بالتهديد والقلق.

الحل: "تلك الطريقة الجديدة ستزيد من كفاءتنا. التحليل الذي قمت به وأعرضه عليك الآن يشير إلى أننا سنحقق زيادة قدرها ١٢ بالمائة في الإنتاج خلال الربعين التاليين من السنة (الحقائق والأرقام تفلح في إقناع المربعات!)".

المشكلة ٣: "كنت أود مساعدتك، لكنني غارق في أعباء العمل!". المربعات لا يستجيبون بشكل جيد للمطالب الفورية العاجلة. إنهم يتبعون جدولاً يومياً، وينظمون عملهم بدقة متناهية.

الحل: لا تفاجئ الشخص المربع. خطط لإشراكه مسبقاً، واحصل على موافقته أولاً. وإذا كانت المقاطعة ضرورية، فإنك ستكون بحاجة إلى سلطة أعلى لتغيير أولويات المربع.

المشكلة ٤: "كنت أود الانضمام إليكم، لكنني بذلك سأفقد موعدي النهائي!". سواء كانت الدعوة هي دعوة على الغداء أو كانت دعوة إلى اجتماع مع فريق المشروع، فإن الشخص المربع يضع عمله الخاص قبل أي تفاعل مع الفريق؛ خاصة إذا كانت الدعوة للاجتماع جاءت في اللحظات الأخيرة.

الحل: أوضح للمربع أن هناك الكثير مما يمكن تعلمه عن طريق العمل والتعاون مع الآخرين (امنحه كتاباً جيداً يقرؤه عن التعاون أو العمل في فريق). وعندما يوافق المربع على الانضمام، اسأله عن رأيه، وأنصت إليه، وعبر عن احترامك لإسهامه. سوف ينمي الشخص المربع ببطء شعوراً بالانتماء وسوف يزداد العمل الجماعي.

المشكلة ٥: "يبدو الأمر جيداً، لكنني أرغب في رؤية الأرقام النهائية". المربعات دائماً يحتاجون إلى المزيد من المعلومات.

الحل: امنحهم إياها. أغرقهم فيها. لا تنتظر من الشخص المربع أن يدعم قراراً تم اتخاذه كرد فعل ولم ينل ما يكفي من الدراسة.

المشكلة ٦: "معذرة... ليس هذا من صميم وظيفتي". المربعات يكونون في غاية الوضوح بخصوص مجال مسئوليتهم واختصاصهم. لقد قرأ توصيف الوظيفة ومهامها وحفظها عن

ظهر قلب. أضف إلى هذا حقيقة أن المربعات ليسوا هم الأكثر عوناً للآخرين بين الأشكال الخمسة.

الحل: "هل يمكنك إذن أن تخبرني باسم ورقم هاتف الموظف الذي يعد هذا من صميم مهام وظيفته؟". "سيكون جميلاً منك أن تحيلني إليه الآن على الفور".

المشكلة ٧: "لدي من العمل أكثر مما ينبغي... لا أحد يعمل كثيراً مثلي!". تلك عبارة نمطية شائعة من شخص مربع استمر في العمل بكد واجتهاد ولم يشعر بالتقدير الكافي من جانب الموظفين الآخرين بالشركة. المربعات أيضاً بحاجة إلى قليل من "التشجيع"!

الحل: "إنك تقوم بعمل رائع يا جون! ما الذي كنا سنفعله دون وجودك معنا؟". ربت على ظهره وابتسم في وجهه.

المشكلة ٨: "لا أستطيع أن أصنع المزيد حتى يأتيني التقرير من قسم مراقبة الجودة". المربعات يؤمنون بنظام محدد في العمل. وإذا ساءت الأمور، يرتبكون ويتخبطون.

الحل: شجع الشخص المربع على أن يكون مبدعاً. اقترح مشروعاً عارضاً يمكنه العمل على إنجازه. حول انتباهه إلى منطقة أخرى.

المشكلة ٩: "لقد جن جنون الجميع ها هنا!". تلك أيضاً عبارة نمطية يستخدمها المربع عندما تعاني الشركة أزمة ما ويتصرف الموظفون بطريقة انفعالية. والمربع نفسه يشعر بالانفعال، لكنه لا يستطيع الإقرار بهذا، ونتيجة لذلك يلقي باللوم على الآخرين.

الحل: اسأل المربع عن شعوره تجاه الموقف. هذا من شأنه أن يجبر المربع على تحمل مسئولية مشاعره الشخصية بدلاً من أن ينتقد تلك المشاعر لدى الآخرين. وقد يكون من المفيد أيضاً بالنسبة للمربع أن يعرف أن التعبير عن المشاعر والانفعالات هو سلوك إنساني مقبول لا غبار عليه.

المشكلة ١٠: الصمت. تلك هي أسوأ المشكلات على الإطلاق. عندما *تسوء الأمور بحق*، ينسحب المربع تماماً. اشتهر عن المربعات أنهم يمكن ألا يتحدثوا إلى أي شخص لمدة أيام عديدة!

الحل: حاول، وكرر المحاولة. وعندما تشرف على اليأس من المحاولة، ادخل إلى مكتب المربع، واجلس، واصمت فحسب، مثله تماماً. كثيراً ما تكون النتيجة هي أن ينفجر كلاكما ضاحكاً، وأن يدرك المربع أن لعبه دور الشهيد لا يحل المشكلة! إننا جميعاً –حتى المربع– نحتاج إلى مساندة الآخرين لنا بين الحين والآخر.

بوجه عام، العمل مع الزميل المربع هو متعة حقيقية بالنسبة لأي شخص. هذا الشخص يقوم بأداء الجزء الخاص به من العمل على أفضل وجه. ستتعلم كيف تحترم إخلاص الشخص المربع لإنجاز المهمة التي ينهض بها، وسيروق لك انتباهه للتفاصيل الدقيقة. لن يكون هناك تفصيل واحد لم يقم بدراسته! ورغم جميع عيوبه (ونحن جميعاً

لدينا بعض العيوب)، فإنك ستقدر الزميل المربع أكثر بكثير من تقديرك لشخص لا ينهض بأعباء عمله ولا ينجز مهامه عندما يعتمد الآخرون عليه في ذلك.

الرئيس المربع

رغم أن المربع هو *الشكل الأقل اختياراً* بين الأشكال الخمسة جميعاً (انظر الملحق لتطلع على قاعدة البيانات)، إلا أن الأغلبية العظمى من الناس في عالم العمل يطلب منهم القيام بـ "مهام المربع". والشركات والمؤسسات الحكومية تزخر بالتوصيفات الوظيفية. وكل توصيف وظيفي يحدد بالضبط المهام التي يجب القيام بها بواسطة كل مسمى وظيفي في الشركة. وحاشا أن يكون هناك موظف ما في مكان ما بشركة ما يقوم بعمل ما لا نعرف عنه شيئاً!

ومنذ تلك الأيام التي ظهرت فيها نظرية "تيلور" وهيكل الإدارة، أخذ التأكيد في الشركات التقليدية على *جودة* العمل يقل، والتأكيد على *كم* العمل يزيد. وبالطبع أحد الأسباب الكبرى لذلك هو قابلية القياس لكلا الأمرين. من الأسهل كثيراً أن تقوم بقياس الكم عن قياس الكيف أو الجودة. وهكذا، يصبح التركيز على مقدار ما تقوم به من عمل، وليس على جودة ما تقوم به. إننا جميعاً مربعات نحاول تحقيق المعايير التي تفرضها الإدارة!

في ضوء المقدمة، يصبح من الواضح أن هؤلاء الذين يقومون بالكثير من العمل يحصلون على المقابل والمكافأة. وما المكافأة؟ أحياناً تكون المال. ولكنك عندما تصل إلى قمة مقياس الدفع، لا يعود هذا حافزاً. إذن، ماذا بعد ذلك؟ الترقي إلى مناصب الإشراف أو الإدارة بالطبع! والآن، أصبحت أنت "الرئيس!".

وبالطبع، بمجرد أن تصبح الرئيس، تستمر في القيام بالأشياء التي كنت تقوم بها وتحصل على المكافآت بسببها عندما كنت مرءوساً؛ المزيد منها فحسب! والرئيس لا يعمل هو نفسه بمزيد من الجهد فحسب، وإنما يصر على أن يعمل مرءوسوه بدورهم بمزيد من الجهد أيضاً. والمزيد من الجهد لا يعني بالضرورة المزيد من البراعة والكفاءة. إلا أن هذا لا يبدو أمراً ذا بال في الشركات التي يكون فيها الكم هو الأكثر أهمية. "أنجز العمل بأي حال فحسب".

المحصلة النهائية: يستمر الرؤساء في أن يكونوا نفس المربعات التي كانوا عليها عندما كانوا مرءوسين. ورغم أن المسمى الوظيفي قد يقودهم إلى الاعتقاد بأنهم أصبحوا الآن *مثلثات*، إلا أن سلوكياتهم هي بالأساس سلوكيات المربع. عبارة "أنجز العمل فحسب" هي الشعار المستخدم.

"لا تتنصل من المسئولية هذه المرة".

"اتبع القواعد".

"راجع كتيب اللوائح".
"أنجز المهمة في موعدها النهائي".

وهناك إيجابيات وسلبيات في كل من الأشكال الخمسة فيما يخص موقع القيادة. وإليك تلك الخاصة بالرئيس من نمط المربع:

الإيجابيات:

١. تعليمات مفصلة يتم منحها للموظفين وعدم وجود فرصة لسوء الفهم.
٢. صورة واضحة للمسئوليات بالنسبة للجميع.
٣. تقييم مفصل للأداء؛ إنك تعرف موقفك بالضبط من رئيسك المربع.
٤. الهدوء والسكينة في أوقات الأزمات.
٥. شدة المعرفة والإلمام بمهام العمل، غالباً ما تكون مصحوبة بسنوات من الخبرة في الوظيفة.

السلبيات:

١. البطء في اتخاذ القرارات النهائية؛ ولابد من مواصلة حثه على ذلك.
٢. الانتباه المبالغ فيه لتفاصيل العمل التافهة.
٣. التأكيد المفرط على الأعمال الكتابية الورقية؛ إنهم يصنعون نماذج وتقارير هائلة لإثبات قيمة عملهم (طريقة تفكير تغطية الأعمال بالأوراق الرسمية).
٤. السذاجة السياسية؛ فهؤلاء لا يمثلون الإدارة التي يرأسونها بشكل جيد أمام السلطات العليا. إنهم يرفضون الإعلان عن إنجازاتهم والفخر بها؛ فالعمل خير دليل وبرهان.
٥. اتباع فلسفة "العمل فقط... لا للمرح". ورغم أن العمل يتم إنجازه، إلا أنه لا يكون ممتعاً!

كيف ترضي رئيسك المربع

١. أنجز عملك!
٢. أنجز مهام العمل في مواعيدها النهائية؛ وقبل الموعد النهائي في بعض المهام.
٣. احفظ كتيبات اللوائح والسياسات.
٤. دون الملاحظات عندما يتحدث الرئيس.
٥. اجعل الرئيس على علم بكل شيء؛ كتابة. ابعث له تقريراً بشكل مسبق بشأن أية مناقشة ستجريها معه حول الموضوع.

٦. **انتبه للتفاصيل.** احرص على عدم ارتكاب أخطاء طباعية، وعلى تنظيم التقرير بشكل يرضاه الرئيس.
٧. **اذهب إلى العمل في الموعد المحدد بالضبط.** إلا أنه من غير المتوقع منك أن تعمل لساعة متأخرة؛ فستصل إلى البيت في موعدك أيضاً.
٨. **اجعل نفسك عضواً يعتمد عليه في فريق العمل.**
٩. **لا تصر على أن تتحقق التغيرات في ليلة وضحاها؛** فإنها قد لا تتحقق مطلقاً مع الرئيس المربع.
١٠. **أظهر احترامك في جميع الأوقات.** هذا الأمر في غاية الأهمية بالنسبة للمربع.
١١. **استخدم الأسلوب الرسمي.** اضرب موعداً، وارتدِ ملابس ملائمة، وانتبه للأمور الصغيرة من قبيل سلوكيات المائدة؛ فالمربع يفعل ذلك. لا مكالمات هاتفية شخصية أثناء الاجتماع!
١٢. **وأخيراً، ولكن في غاية /الأهمية، دائماً ادعم رئيسك المربع أمام رؤسائه.** يمكنك أن تشكو وتتذمر بين الحشود (المربعات لا يلتفتون إلى الشائعات والقيل والقال)، ولكن لا تتجاوز المربع إلى رؤسائه وتهمله أبداً؛ فهذا انتحار!

وبشكل عام، من الممكن أن تكون أسوأ من الرئيس المربع. إنك ستعرف دائماً ما هو موقفك. وستكون مدركاً بوضوح لمسئوليات وظيفتك. ورغم أن التفاعل مع الرئيس ومراجعات الأداء **لن تكون متكررة** (وأبداً لن تكون عابرة عارضة)، إلا أنها عندما تحدث، فإنك ستتعلم شيئاً ما. ورغم أن المربع هادئ صامت في الأساس، فإنه عندما يتحدث، يكون هناك شيء مهم يقوله.

العميل المربع

خطر لي أنه قد يكون من المفيد لبعض قرائي أن أخصص بعض الفقرات لوصف العميل المربع النمطي. وحيث إن العالم الآن يمر بمرحلة تأكيد متزايد "متجدد" على *خدمة العملاء*، فإن التعرف على العميل من خلال الأشكال الهندسية الخمسة يمكن بكل تأكيد أن يساعدك على أن تعرف كيف تتعامل مع هذا الشخص الذي تواجهه. وفي الأساس، قد يكون هذا الجزء الصغير سبباً في جمع المال في المستقبل بالنسبة لك إذا كنت في وظيفة ترتبط بالمبيعات أو خدمة العملاء.

وبينما تقرأ هذا الجزء، فكر في عملائك الحاليين. حدد واحداً منهم تشعر أنه مربع. ربما كنت تواجه صعوبة مع هذا الشخص. هذا الجزء سيساعدك على التفاعل بمزيد من الفعالية مع هذا العميل المربع، وآخرين في المستقبل.

كيف تتعرف على العميل المربع

١. مظهر عملي تماماً؛ حلة أنيقة محافظة، وجدية ونضارة حتى الساعة الخامسة مساءً.
٢. حركات هادفة. مرونة ورشاقة دون اندفاع بينما يفحص بضائعك.
٣. التعبير الوجهي إما يكون متجهماً وإما لا ينم عن أية مشاعر.
٤. عدم لمس البضاعة على الفور، خشية أن يدل ذلك على الشراء المبكر قبل الفحص الدقيق.
٥. أسئلة شديدة التحديد تبحث عن التفاصيل المتعلقة بالمنتج أو الخدمة.
٦. الأسئلة الخاصة بالتكلفة والتسعير ستكون من بين أول الأسئلة.
٧. الأسئلة ستعكس معرفة مسبقة بالمنتج. المربعات يقرءون *تقارير الاستهلاك* قبل أن يقوموا بالشراء.
٨. رغبة في الحصول على شرح، وتقدير لذلك.
٩. *لا تستخدم* أسلوب "البيع بالضغط". هذا من شأنه أن يجعله يتوجه إلى المنافسين على الفور.
١٠. لا تتوقع صفقة بيع سريعة؛ لابد وأن يعود المربع إلى المنزل ويفكر في الأمر. توقع عملية شراء بالمقارنة.

كيف "تبيع" لعميل من نمط المربع

١. **كن جاداً.** مصافحة قوية بالأيدي ستكون كافية كتحية. لا تستخدم أساليب شخصية ودية؛ فالمربع عندك لكي يشتري منك، لا لكي يصادقك. استخدم اتصالاً مباشراً بالعين. لا تتبسم كثيراً!
٢. **قدم معلومات مفصلة.** اذكر جميع الفوائد والميزات والسمات. سوف يرغب المربعات حتى في رؤية رسوم كتيب المستخدم إذا أمكن ذلك. هذا العميل يعد اختباراً لمعرفتك الكاملة بمنتجك أو خدمتك. فإذا لم تستطع التعامل معه، فاتركه لشخص يستطيع القيام بذلك. *لا تكذب أبداً على شخص من نمط المربع!*
٣. **لا تتحدث أكثر مما ينبغي.** مع المربعات، كثيراً ما تكون هناك فترة صمت غير مريحة. إنه يفكر، لا تزعجه!
٤. **لا تحاول التقصي عن الحياة/العادات الشخصية للمربع.** المربعات أشخاص يحبون الخصوصية والعزلة، وهذا من شأنه أن يشعرهم بالإهانة والضيق.
٥. **لا تندفع هنا وهناك.** حافظ على انتصاب وضع جسدك، وهدوء حركاتك. حاكِ حركات عميلك المربع. الحركات السريعة المندفعة تجعل المربع لا يوليك ثقته.

٦. **أياً كان ما تفعله، لا تتعجل إتمام "صفقة البيع" بأسرع مما ينبغي.** وفي الواقع، من الأفضل ألا تفعل على الإطلاق! فقط تقبل حقيقة أن هذا العميل ليس مشترياً مندفعاً. ومع ذلك، إذا قمت بالأشياء المذكورة سابقاً وكان منتجك عالي الجودة، فإن المربع سيعود ليشتري منك.

٧. **دائماً أعطِ العميل المربع بعض المواد المطبوعة ليصطحبها معه.** النشرات الإعلانية، والكراسات، وبطاقات العمل هي أشياء توضح النتيجة الملموسة لجهود المربع.

٨. **إذا كان المربع عميلاً دائماً لديك، فتوقع أن تسمع منه بعض الأخبار فور وقوع خطأ ما.** لا داعي للقلق، فالمربع ليس بالشخص الذي يصيح ويصرخ بهستيرية! سيعطيك العميل المربع وصفاً شاملاً للمشكلة بأسلوب تحليلي هادئ للغاية. وسيكون إصلاح المشكلة أمراً راجعاً إليك ومن مسئولياتك دون أدنى تدخل منه. ومن الأفضل أن تفعل، وإلا سيصعد المربع المشكلة. المربعات هم خير "كتاب الخطابات" في العالم، وهم لا مانع لديهم من الكتابة مباشرة إلى رئيس مجلس الإدارة. والحفاظ على رضى وسرور العميل المربع هو بحق أمر في غاية البساطة: قم بعملك وواجبك فحسب ولا تعد بوعود لا تستطيع الوفاء بها!

موجز

الشركات لا تستطيع العمل بدون المربعات. من المحتم، من أجل نجاح الشركة، أن يكون بها عدد لا بأس به من المربعات بين قوة العمل. لماذا؟ لأن هؤلاء ينجزون العمل! إنهم **العاملون المجتهدون المخلصون** بيننا. إنهم **منظمون، ومنهجيون، وأكفاء، ومثابرون، ويُعتمد عليهم**، ولديهم **معرفة واسعة** في مجال عملهم.

المربعات يتسمون بشخصيات باهتة خافتة عندما يتعلق الأمر بتحفيز الآخرين أو بجذب الأنظار والتألق في الحفلات. لكنك ستعرف دائماً موقعك من المربع، وعندما يكون لديه شيء يقوله، فمن الحكمة أن تنصت لما يقول. ورغم أن المربع لا يتحدث كثيراً، إلا أنه عندما يفعل تكون المعلومات غاية في التحديد والدقة والفائدة.

زملاء العمل من نمط المربع يمكن الاعتماد عليهم بشدة وهم أهل لتحمل المسئولية ويمكنك أن تثق بكلمتهم عندما يقولون إنهم سينجزون مهمة ما. إلا أنهم ليسوا الأشخاص الذين يمكنك أن تدعوهم لتناول القهوة معك بعد الانصراف من العمل. إنهم لن يذهبوا معك إلى أي مكان، لأنهم يتعاملون بضمير مع مسئولياتهم في البيت أيضاً.

الرؤساء من نمط المربع هم الأكثر وضوحاً في إعطاء التعليمات لموظفيهم لكنهم الأقل مشاركة في الأحاديث اليومية العادية بالعمل. فإذا كنت ترغب في التحدث مع رئيسك المربع، فجهز مخططك، وحدد معه موعداً، ولا تتجاوز الوقت المخصص لك. **الشركات التي**

تعمل تحت قيادة المربعات عادة ما تكون عالية الإنتاجية. إلا أن المربعات مع ذلك ليسوا شديدي الإبداع، ولا يتقبلون التغيير بسرعة. وإذا كان المربعات في مجال عمل مستقر، فإنهم سيكونون ناجحين للغاية.

العملاء من نمط المربع يمكن التعرف عليهم بكل بساطة ويسر. أياً كان مدى جهدك في المحاولة، فإنهم لن يقوموا بالشراء من المرة الأولى. ومع ذلك، إذا قمت بالاستعداد الجيد للتعامل معهم وكان لديك منتجٍ أو خدمة عالية الجودة، فإن العميل المربع سيعود للشراء.

إذا كنت تواجه صراعاً مع شخص من نمط المربع، فراجع الـ ١٢ خطوة التي ذكرناها في جزء "الفوز في صراع مع شخص مربع"؛ فهي شديد الفائدة والأهمية.

هذا العالم قام وتطور بالجهد الشاق وبسواعد وعرق جبين المربعات. إننا نميل إلى أن نبخسهم حقهم، وهذا مما يؤسف له لأننا ندين لهم بالكثير. إذا كان هناك مربع يكدح إلى جوارك كل يوم كتفاً بكتف في العمل، فإنك محظوظ بحق.

الفصل ٥

المربع تحت ضغط

إحدى النتائج الطبيعية للحياة الحديثة في هذا العالم هي ظهور *الضغوط*. طوال فترة أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات من القرن الماضي، كانت الشركات تقدم برامج وورش عمل تدور حول موضوعات إدارة وخفض الضغوط. والعديد من الشركات الكبرى قامت ببناء مراكز داخلية للياقة لمساعدة موظفيها (موظفي الإدارة العليا فقط في الأيام الأولى) على التعامل مع الضغوط. لماذا فعلت الشركات كل هذا؟ لم يكن هذا لأسباب خيرية؛ لقد كان بغرض توفير المال بالطبع. لقد أوضح المستشارون الآثار المدمرة للضغط على القوة العاملة وأثرها على الشركة الذي يتمثل في *الغياب والتأخير وانخفاض الإنتاجية*. وهكذا بدأت إدارات الشركات في الاستعداد والانتباه والعمل بالنصيحة!

واليوم، أصبح من المألوف تماماً أن يناقش الناس مستوى الضغوط التي يتعرضون لها في الحفلات غير الرسمية أو في تجمعات الأصدقاء. ولأن هناك الكثير جداً من الاهتمام بهذا الموضوع، فقد بدا لي من الملائم أن أخصص فصلاً موجزاً على الأقل لموضوع الضغط بسبب ارتباطه المباشر بكل شكل من الأشكال الخمسة. فإذا كنت مربعاً، أو كنت ترتبط بشكل مباشر بشخص من نمط المربع، فقد يكون هذا الفصل في غاية الأهمية بالنسبة لك.

لاحظ من فضلك أنه *ليست جميع الضغوط سيئة أو ضارة*. إن كل واحد منا بحاجة إلى قدر معين من الضغط والتوتر في حياته لكي يكون إنساناً صحيحاً منتجاً. ولكن عندما تزيد هذه الضغوط عن الحد المعقول، تصبح سيئة وضارة.

كيف تتعرف على المربع عندما يكون تحت ضغط

١. **عدم التنظيم.** هذا هو أول المظاهر التي تفشي وقوع المربع، الذي هو في المعتاد شديد التنظيم، تحت الضغط.

٢. **الارتباك.** إذا بدا الشخص المربع "حائراً مرتبكاً" بشأن ما يجري، فإن هذا مؤشر جيد على وقوعه تحت الضغط.

٣. **العصبية.** المربعات هم أشخاص ثابتون راسخون هادئون في المعتاد. إذا بدأ المربع يعبث بالأقلام، أو يرتجف، أو يمارس سلوكيات جديدة، فإن تلك علامة.

٤. **النسيان.** وهذا علامة جيدة على وقوع المربع تحت الضغط لأن الأشخاص الذين ينتمون لهذا الشكل نادراً ما ينسون.

٥. **حركات جسدية غريبة.** عادة ما يكون المربع هادئاً، ورابط الجأش، وسلساً في حركات جسده وإيماءاته. فإذا أصبحت تلك الحركات والإيماءات متشنجة أو غير ملائمة، فإن ذلك يعد إشارة.

٦. **التردد.** ورغم أن المربع لا يشتهر بالسرعة في اتخاذ القرارات، فإنه تحت الضغط سيواجه صعوبة حتى في اتخاذ القرارات اليومية شديدة البساطة.

٧. **الأرق.** سيظهر هذا عند المربع عندما يكون واقعاً تحت ضغط أكثر من ظهوره عند أي شكل من الأشكال الأخرى. ترقب واحذر.

٨. **التوهج الاجتماعي.** وهذا سلوك شديد الغرابة بالنسبة للمربعات. إذا وجدت مربعك يوماً يقوم باستعراض في إحدى الحفلات، فاعلم أن هناك خللاً ما!

٩. **الإفراط.** إذا بدأ المربع في تناول الطعام، أو الشراب، أو التدخين بإفراط -أو حتى إذا بدأ يفرط في القيام بأشياء عادية كان يقوم بها باعتدال فيما سبق- فانتبه لذلك. وأيضاً، انتبه إذا بدا المربع مفرطاً في السلبية عند **الاستجابة** للأشياء.

١٠. **تغيير الآراء.** بمجرد أن يتخذ المربع قراره، نادراً ما يتراجع عنه بدون قدر هائل من التفكر والتدبر. فإذا قام المربع فجأة بتغيير قراره وفقاً للحوظة عابرة سريعة، فاعلم أن ثمة خطأ ما.

ملحوظة: هناك إشارة أخيرة هي *تعاظم حدة السمات السلبية للشخص المربع:* الوسوسة، والاهتمام الزائد بالتفاصيل، وتصيد الأخطاء، والتسويف، العزلة والتحفظ، ومقاومة التغيير، والشكوى، والعمل المنفرد. في الأوقات العادية، يستطيع المربع موازنة تلك السمات السلبية بسماته الإيجابية؛ ولكن تحت الضغط، سوف تظهر تلك السمات السلبية وتتضخم بوضوح.

مصادر الضغط بالنسبة للمربعات

١. **وظيفة غير ملائمة.** هذا هو السبب الأول للضغوط بالنسبة للأشخاص من نمط المربع. لابد وأن يشعر الشخص المربع بالرضا في عمله لأن العمل هو مركز حياته. والمربعات يحتاجون إلى وظائف لها مسئوليات ومتطلبات محددة. لابد وأن يعرفوا ما هو مطلوب منهم ولماذا. وهم بحاجة إلى أن يتم وضعهم في مواقف وأماكن عمل شديدة التنظيم تشتمل على القيام بمهام وإجراءات متكررة نمطية.

وعندما لا تكون هذه الأشياء متوفرة بشكل حقيقي، يصبح الشخص المربع حائراً مرتبكاً متوتراً. فإذا كان المربع يعمل في بيئة عمل تميل إلى طريقة "الإدارة بالأزمات" -إذا كانت اليد اليمنى لا تعرف ما تفعله اليد اليسرى- فإن الشخص المربع يواجه متاعب.

٢. **عدم التنظيم.** في البيت أو في العمل، إذا اضطربت الأمور فجأة وانقلبت "رأساً على عقب"، يعاني المربع من الضغط المؤقت. على سبيل المثال: تغيير الإدارة في العمل، أو حدوث تغير في مسئوليات العمل، أو تغيير موقع المكتب، أو الانتقال إلى مدينة أو منزل آخر، كلها أشياء تسبب الضغط للشخص المربع. وإذا استقرت الأمور بسرعة، يعود المربع إلى حالته السوية المعتادة. إلا أنه إذا لم يحدث هذا الاستقرار بسرعة، فإن شعور المربع بالضغط سيزداد.

٣. **المتطلبات الاجتماعية.** تذكر، ليست مثل هذه الأمور هي مواطن قوة الشخص المربع. إن الشخص المربع يبذل جهداً حقيقياً لكي يحضر الحفل السنوي الذي تنظمه الشركة! ثم إنه يرغب في الرحيل مبكراً. وإذا كان المربع في بيئة تتطلب استضافة الكثير من الأحداث الاجتماعية بشكل مكثف، فإن هذا يكون أمراً يسبب ضغطاً شديداً على الشخص من نمط المربع (وهذا أحد الأسباب التي تجعل العديد من المربعات يلاقون الرفض عند السعي للوصول إلى المناصب التنفيذية العليا، حيث تكون الضيافة والأحداث الاجتماعية عرفاً ومبدأ ثابتاً).

٤. **الزملاء.** الشخص المربع يفضل العمل بمفرده، وعندما يفرض عليه التفاعل بشكل مكثف مع الزملاء، لا يشعر بالارتياح. وإذا كان الزملاء غير مخضرمين، أو غير مؤهلين، أو جهلاء أو كسالى فحسب، فإن المربع لا يطيق احتمال ذلك. المربع على كل حال يعمل باجتهاد، وهو يتوقع من الآخرين أن يفعلوا المثل! (ليس المربع هو الشخص المناسب الذي تُسند إليه مهمة تدريب وترويض موظف جديد؛ فما لم يكن هذا "الطفل الجديد" متعلماً سريعاً، فسيفقد المربع كل ما لديه من اهتمام بسرعة كبيرة).

٥. **مشكلات الأبوة والتربية.** الطفل العنيد الجامح أمر غير مقبول بالنسبة للوالد من نمط المربع. الآباء من نمط المربع يخططون بعناية لفترة تربية الأطفال. إنهم يقرءون الكتب، ويضعون النظم، ويجهزون بشكل تحليلي لكل مرحلة من مراحل نمو الطفل. وعندما يسير أمر ما على نحو خاطئ أو مخالف لما هو مخطط له، يشعرون بالفشل التام والحزن الشديد! وأسوأ فترات تربية أي طفل على الإطلاق هي فترة *المراهقة*. هذه الفترة قد تصيب الوالد المربع بالجنون! وليس هناك من كتاب

يستطيع أن يجهز الإنسان بشكل شامل للتعامل مع طفله الصغير الذي يعتقد فجأة أن ماما وبابا هما أحمقان مغفلان!

٦. **مشكلات العلاقات**. وتلك جاءت في آخر القائمة بشكل متعمد. فحيث إن المربعات هم الأقل اهتماماً بالناس، فإن مشكلات العلاقات هي آخر الأزمات التي يمكن أن تؤرقهم بحق. في الواقع، الزوج أو الزوجة من نمط المربع يكون هو آخر من يعلم بالأمر عندما تكون علاقته الزوجية تتصدع. ربما كان شريك حياته الآخر قد حاول *التحدث في الأمر* مراراً وتكراراً، ولكن المربعات لا يحبون مناقشة المشاعر ويميلون إلى التنصل من مثل هذه المحادثات.

المربعات يميلون إلى *الاستخفاف* بأمر العلاقات الشخصية. تلك مشكلة كبرى، لأنهم عندما يدركون في النهاية أن هناك مشكلات خطيرة، يكون وقع ذلك عليهم مؤلماً للغاية. والصدمة المفاجئة من شأنها أن تلقي الشخص المربع الهادئ المستقر في غياهب الاضطراب والفوضى والانهيار. إذا حدثت مشكلة الزواج/العلاقة الشخصية بالتزامن مع تغيير كبير في العمل، فسيكون المربع بحاجة إلى عون قوي حقيقي.

الأشخاص الذين يسببون الضغط للمربعات

والآن دعونا نتعرف على أنماط الأشخاص الذين يسببون للمربعات أقصى الضغوط. يمكنك تطبيق معرفتك الشخصية بصفات الأشكال الأربعة الأخرى هنا. ستتوصل إلى نتائج مشابهة لتلك المذكورة فيما يلي.

بينما تقرأ هذا الجزء، فكر في الأشخاص المهمين ذوي الشأن الكبير في حياة المربع الذي تتعامل معه. هل هو مضطر إلى العمل أو العيش مع شخص من نمط المتعرج؟ إذا كانت تلك هي الحال، فإن هناك مشكلات تلقائية في علاقتهما معاً.

لاحظ من فضلك: هناك مدرسة فكرية تؤيد فكرة "تجاذب الأقطاب المتناقضة"! ومن الواضح أن هذه الفكرة تنطوي على شيء من الحقيقة، لأننا جميعاً رأينا أزواجاً يبدو أنهم *على النقيض تماماً من بعضهم البعض*، إلا أنهم يحظون بعلاقات رائعة متميزة. ويبدو أن هذا صحيح بشكل خاص في علاقات الحب الصادق. وفي حين أن الشخص المربع سيواجه صعوبة *في التعامل مع شخص من نمط المتعرج*، إلا أنه يمكن أن *يستمتع* **بالتوازن** الذي يحققه وجود هذا الشكل المناقض في حياته الشخصية.

١. **المتعرج**. هذا هو الشكل الأكثر *تناقضاً* مع المربع. اقرأ الجزء الخامس الذي يدور حول شكل المتعرج لتحصل على التفاصيل كاملة. المشكلة الكبرى بالنسبة للأشخاص من نمط المتعرج هي عدم اهتمامهم بالتفاصيل، وعدم تنظيمهم، وشخصياتهم شديدة القابلية للتغيير. الشخص المربع يفضل الأشخاص الثابتين

والذين يمكن الاعتماد عليهم. وسمات الأشخاص من نمط المتعرج (في مكان العمل على الأقل) غير مقبولة من جانب الشخص المربع.

٢. **الدائرة.** الشكل الثاني الذي يستخدم *جانب المخ الأيمن* يمكن أيضاً أن يحدث الفوضى والدمار في العلاقة مع المربع. إن الاهتمام الأساسي للأشخاص من نمط الدائرة ينصب على *الناس*. والاهتمام الأساسي للأشخاص من نمط المربع ينصب على *العمل*. والمربعات لا يستطيعون استيعاب سبب الاهتمام الشديد للأشخاص من نمط الدائرة بما يشعر به جميع من حولهم! المربع يفكر في أنه يجب على الجميع الإذعان وإنجاز المهمة المطلوبة فحسب. والدوائر أيضاً يميلون إلى *مناقشة* كل شيء ويرغبون في أن يبقى الشخص المربع ساكناً صامتاً. وكثيراً ما يصف المربعات الدوائر بأنهم "مفرطون في الارتباط بالأشخاص" أو "شديدو الحساسية".

٣. **المستطيل.** المربعات والمستطيلات بينهما نوع ما من علاقة الحب/الكراهية. في اللقاء الأول بينهما، يُصاب المربع بالإحباط بسبب حيرة وتأرجح المستطيل. ومع ذلك، فإذا لجأ المستطيل إلى المربع من أجل *النصيحة*، فإن المربع سيستمتع بفرصة إطلاع هذا المبتدئ على معارفه وسيتعلم تقدير المستطيل أكثر. يمكن أن يصبح المربعات *معلمين* ممتازين عندما يختارون أن يكونوا كذلك. إن الشخص من نمط المستطيل في حالة من التحول والتغيير، ولهذا السبب، فإنه أكثر انفتاحاً على المعارف الجديدة. وهكذا فإن المستطيلات قد يكونون تلاميذ جاهزين للتعلم من المعلمين من نمط المربع (ستجد المزيد عن المستطيلات في الجزء الثالث من الكتاب).

٤. **المثلث.** في معظم الأحوال، يكون المربعات والمثلثات على *وفاق رائع*. هذان الشكلان يستخدمان جانب المخ الأيسر ويركزان على المنطق والتحليل. وكلاهما يشترك في الحاجة إلى معرفة القواعد والعيش في بيئة منظمة. والمربعات هم أفضل الأشكال في القيام بمهمة *تلقي الأوامر من المثلثات* (انظر الجزء الثاني).

تحدث المشكلة عندما يتصور المثلث نفسه على أنه عامل تغير. غالباً ما توجد المثلثات في مراكز أعلى من المربعات في تسلسل القيادة. في الواقع، هم كثيراً ما يكونون "الرؤساء" الذين يعمل المربعات تحتهم. وبهذه الصفة، أحياناً يكون من الضروري بالنسبة للرئيس المثلث أن يجري تغييرات جوهرية على أهداف العمل. وما لم يحاول المثلث *شرح التغييرات* بعناية واهتمام لجنوده، قد تقع الحيرة والتمرد. وهذا هو الوقت الذي يعيش فيه المربع صراعاً مباشراً مع المثلث.

وجدير بالذكر أن هناك نقطة صراع أخرى بين المربعات والمثلثات هي طريقة الاثنين في حل الصراعات. في حين أن المربعات لديهم ميل إلى *تجنب الصراع* -على أمل أن يزول من تلقاء نفسه- يختار المثلثات أسلوب *التنافس* ويسعون إلى حل فوز/خسارة من خلال

المواجهة المباشرة. والمربع دائماً ما سيخسر في مثل هذا الموقف. وبعد أن يكون المربع قد خسر عدة مرات كثيرة أمام المثلث الأكثر قوة، فإنه في النهاية سوف يضمر الاستياء والغضب والعدوانية تجاهه. وهذا من شأنه أن يُفني قدرتهما السابقة على العمل معاً بشكل جيد.

ملحوظة: العلاقة الأكثر نمطية بين الأشكال في مكان العمل هي العلاقة بين المثلث والمربع. هذان الشخصان يمثلان في المعتاد أفضل فريق عمل وهما أصحاب إنتاجية مرتفعة معاً، طالما كان المثلث هو الرئيس. المثلث يصدر الأوامر، والمربع ينفذها. وطالما ظل هذا المبدأ واضحاً، سيكون الضغط في أدنى مستوياته بين المربعات والمثلثات.

كيف يتعامل المربع مع الضغط

١. **الإدراك**. الخطوة الأولى والأكثر أهمية هي الإدراك. يميل الأشخاص من نمط المربع إلى دفن أنفسهم في عملهم وكثيراً ما لا يكونون على وعي بمستويات الضغط لديهم. وعندما يصادفون عدم التنظيم يكون ذلك هو أول ما يجذب انتباههم إلى أنهم يعانون من الضغط. وبمجرد أن يكون المربع *مستعداً للاعتراف بالأمر*، فإن المراحل التالية قد تحدث أثناء محاولة المربع التعامل مع الضغط. والبعض منها بمثابة طرق إيجابية، والبعض الآخر ليس كذلك. ولكنها جميعاً متوقعة تماماً من الشخص المربع.

٢. **إدمان العمل**. هذا هو رد الفعل الطبيعي جداً المنتظر من الشخص المربع. ولأن تركيز المربع في الحياة منصب على العمل، فإنه يميل إلى العمل بمزيد من الكد والاجتهاد عندما تتعسر الأمور. وبالطبع فإن هذا حل فقير فيما يتعلق بمسألة خفض الضغوط والتوتر، ولكنه سيؤدي الغرض بالنسبة للمربع لفترة ما.

٣. **الانسحاب**. وحيث إن المربع لديه نزعة إلى أن يكون وحده على أية حال، فإن هذا أيضاً يُعد رد فعل طبيعياً. والمشكلة هي أن هذا هو الوقت المناسب بالضبط الذي يكون المربع فيه بحاجة إلى الدعم والتفهم والتعاطف من الآخرين. لابد من حمل المربع على التحدث عن الأمر، كما هو موضح في الجزء التالي.

٤. **البحث والدراسة**. إذا أقر المربع عن قناعة أنه واقع تحت ضغط، فإن أحد سلوكياته الأكثر طبيعية هو أن يعرف أكبر قدر يستطيع من المعلومات عن ذلك الشيء الذي يسمى "الضغط". والمربع من بين الأشكال الخمسة جميعاً هو الشكل الذي يحضر كثيراً الندوات والمقررات الدراسية التي تتناول موضوع إدارة الضغوط، ويشتري أشرطة الكاسيت التي تعلم كيفية خفض الضغوط، ويقضي ساعات في المكتبة في البحث في موضوع الضغوط. ورغم أن تلك حلول إيجابية، إلا أن هذا لن يحل

المشكلة. سينتهي الحال بالمربع إلى أن يعرف عن الضغط والتوتر أكثر مما يعرفه أي أحد آخر، ولكنه لن يتخذ القرارات الحياتية التي تخفف هذا الضغط.

٥. **الاكتئاب...** سيبدأ في الظهور مع مرور الوقت. إن المربع يفخر ويعتز بنفسه لكونه دائماً مسيطراً على أعصابه. وكلما زادت الضغوط وأحاطت بالمربع، تلاشت معها ثقة الشخص المربع بذاته. وعندما تزداد الضغوط بدرجة أكبر من أن يحتملها المربع، فإنه قد يستسلم فحسب. ويكون هذا هو الوقت الذي يجب فيه السعي وراء مساعدة جادة متخصصة. لم يعد الاعتماد على عون الأصدقاء وأفراد الأسرة كافياً أو مجدياً؛ لقد أصبحت المشكلة الآن أشد وطأة وحدة من ذلك.

لاحظ من فضلك: قبل أن تندفع وتتعجل في أن تضرب موعداً مع طبيب نفساني، اعلم أن *الاكتئاب الكامل نادر تماماً بحق*. الاكتئاب الكامل لا يحدث على الفور أثناء أو حتى بعد وقوع حدث حياتي شديد الوطأة والضغط. الاكتئاب لا يحدث في المعتاد إلا بعد مرور شهور، وحتى سنوات على *سلسلة من الأزمات والمصائب*. وحدث صادم واحد فقط لا يسبب الاكتئاب بالنسبة لمعظم الناس. ورغم أننا جميعاً نتحدث عن *شعورنا بالاكتئاب* تجاه شيء ما، إلا أن الاكتئاب الحقيقي هو في الواقع مرض نفسي وعضوي غاية في الخطورة. وما قد يكون المربع بحاجة إليه فعلاً هو مساعدة مؤقتة من خبير استشاري محترف. يسمى هذا الأمر **مقاطعة الأزمات**. وكثيراً ما يستطيع الأصدقاء وأفراد الأسرة تقديم هذه الخدمة *إذا* كان الشخص الذي يعاني من الضغط مستعداً للسماح لهم بالمساعدة!

كيف تساعد الشخص المربع على خفض الضغط

١. **تحدث عن الأمر!** ليس هذا بالأمر اليسير مع المربع، لكن لا مفر من القيام به! قد تدرك بشكل غير واضح تماماً أن سلوك الشخص المربع قد تغير في الآونة الأخيرة. وقد تكون حددت أربعة أو خمسة عناصر في قائمة الإشارات المذكورة في بداية هذا الفصل. إلا أنك قد تكون عاجزاً رغم ذلك عن معرفة *سبب الضغط*. وفي الواقع، حتى الشخص المربع نفسه قد لا يدرك السبب. وكثيراً ما يؤدي التحدث عن الأمر مع شخص ثالث مهتم إلى أن يتضح مصدر الضغط. خفض الضغط يبدأ بالمعرفة والاعتراف بوجود الضغط. وبدون ذلك، لن تكون هناك أي أهمية لباقي الخطوات.

٢. **استكشف البدائل.** بمجرد أن تكون قد حملت المربع على الاعتراف بأنه واقع تحت ضغط، يمكنكما أن تبدأا معاً في محاولة خفضه. *مصدر الضغط الأكثر احتمالاً بالنسبة للمربعات يوجد في العمل*. إذا كان هذا صحيحاً في الحالة التي تتعامل معها، فساعد المربع على أن يستكشف احتمالات وظيفية أخرى. وهذا الأمر غاية

في الصعوبة على المربعات لأنهم يضعون تركيزاً كبيراً على عنصر الأمان ويكرهون التخلي عن المزايا التي حصلوا عليها بشق الأنفس في عملهم أو عن دخل التقاعد!

يجب عليك أن توضح الفوائد التي ستتحقق على المدى البعيد من وراء العمل في الوظيفة الملائمة، سواء الفوائد المالية أو الشخصية. إذا كان المربع يعمل في وظيفة غير مناسبة له، فإنه لن يقدم إسهامه المتميز الذي هو قادر على أن يقدمه. والراتب الذي يتقاضاه سوف يعكس هذا العجز والقصور مع مرور الوقت. ولا يهم بالطبع إذا مات المربع من جراء مرض ناتج عن الضغط الواقع عليه كأزمة قلبية مثلاً!

٣. **الأنشطة الخارجية.** إذا كانت فرصة تغيير الوظيفة ضئيلة جداً في الوقت الراهن، فقد يكون من المفيد أن تركز طاقة المربع على أنشطة أخرى. قد يكون هذا هو الوقت المناسب للبدء في ذلك المشروع الجديد في المنزل؛ أو ممارسة الهواية الأكثر صعوبة؛ أو شراء حيوان أليف جديد؛ أو القيام برحلة؛ أو الانضمام إلى دوري كرة القدم المحلي الذي كان الجيران يتحدثون عنه. أعد توجيه طاقة الشخص المربع إلى شيء مختلف يمكن أن يحقق النجاح فيه.

٤. **التدريب البدني.** هذا واحد من الأساليب المجربة الموثوق بها للتعامل مع الضغوط بالنسبة للكثيرين من الناس. وحيث إن الشخص المربع يميل إلى تفضيل الجهود الرياضية الفردية، شجعه على أن يزيد من زمن ممارسة المشي، أو العدو، أو ركوب الدراجات خلال هذه الفترة. اجعله حتى يفكر في الانضمام إلى ذلك النادي الصحي!

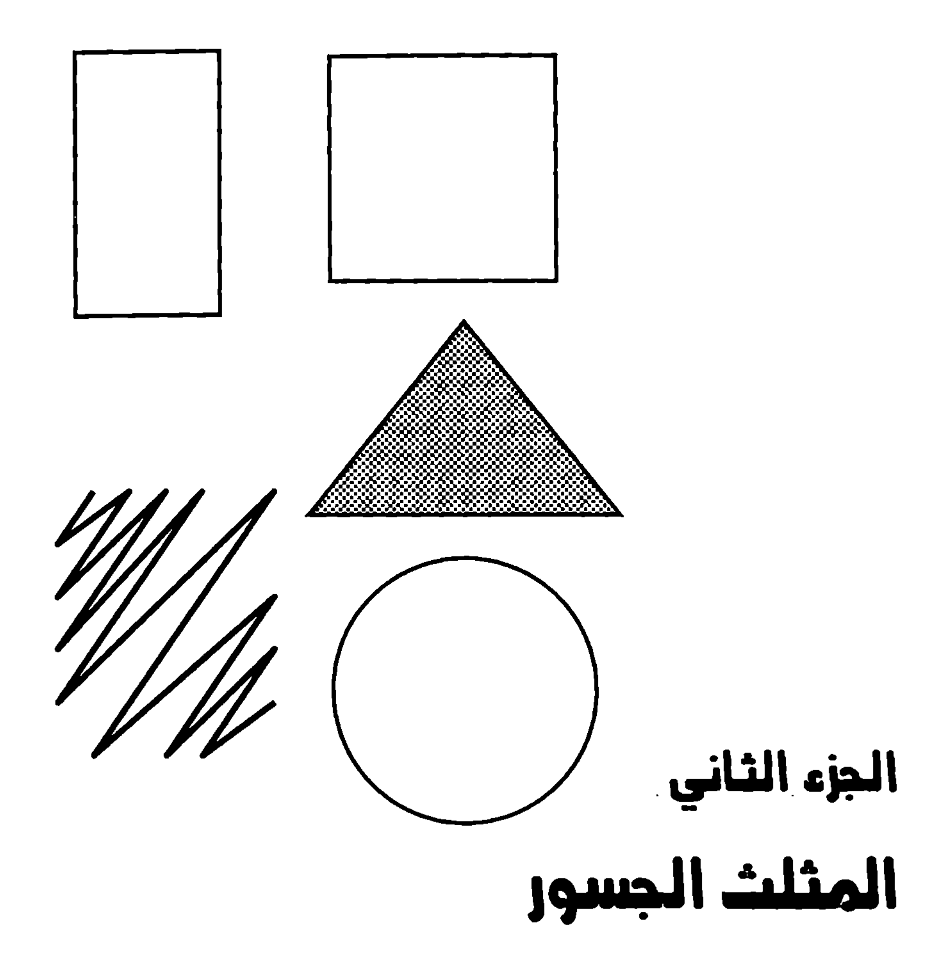
٥. **ركز على الحياة المنزلية.** بصفة خاصة، إذا كان الضغط مرتبطاً بالعمل، فهذا وقت مناسب للسماح للمربع بالانسحاب واللجوء إلى مواساة ودعم أحبائه المقربين في البيت. ابذل جهداً إضافياً لإعداد الأطعمة المفضلة وممارسة الأنشطة المفضلة لدى المربع. حاول أن تحرص على أن يكون أفراد الأسرة موجودين في البيت أثناء الأوقات التي قد يشعر المربع فيها بالرغبة في التحدث، أو يكون ببساطة في حاجة إلى صحبة.

٦. **احصل على مساعدة مهنية متخصصة.** من بين الأشكال الخمسة جميعاً، المربع هو أكثر من يقدر ويحترم نصيحة متخصص محترف. المربعات يحترمون المعرفة، وهذا المتخصص هو مصدر المعلومات بشأن ما يعاني منه المربع. هذا من شأنه أيضاً أن يرغم المربع على التحدث عن الأمر، في الوقت الذي لا يصارح فيه الآخرين بشيء. وكما ذكرت عندما ناقشنا موضوع الاكتئاب، من الأفضل استخدام هذه الطريقة مبكراً كوسيلة لمقاطعة الأزمة بدلاً من الانتظار حتى يتسبب الضغط في ضرر خطير قد

يأتي في صورة اكتئاب حاد كامل، أو مرض من الأمراض الخطيرة التي يسببها الضغط.

يشعر المربعات بأقصى ارتياح عندما...

١. يكون كل شيء متفقاً مع الجدول الزمني ووفقاً للخطة الموضوعة.
٢. يكون كل شخص في مكانه المناسب، وفي الوقت المناسب، ويقوم بالعمل المناسب.
٣. يكون كل شخص على علم بما هو منتظر ومتوقع منه، وعلى استعدادٍ للقيام به.
٤. لا تكون هناك مفاجئات، أو أزمات، أو فوضى.
٥. يكون هناك عدد ضئيل للغاية من الأشخاص العاطفيين الذين ينبغي التعامل معهم.
٦. يكون البيت هادئاً وكل شيء فيه يسير بسلاسة وفقاً للمتوقع؛ وعندما تكون هناك نظم وقواعد ثابتة وأمان مالي.
٧. يكون هناك إدراك وتقدير للعمل الشاق والإسهام اللذين يقدمهما المربع!



الجزء الثاني

المثلث الجسور

الفصل ٦

التعرف على المثلث... كيف يمكن أن تخطئه؟!

الاعتقاد: "إن الله يساعد هؤلاء الذين يساعدون أنفسهم!".

المعنى: افعلها الآن!

أنتم أيها المثلثات تحبون الحقيقة الصريحة المباشرة والوصول إلى لب القضية، لذا سأحاول أن "أقولها كما هي" في هذا الجزء من الكتاب. ومثل الأشكال الأربعة الأخرى، فإن لكم حظكم من السمات الإيجابية والسلبية على السواء. ولكنكم -على عكس الأشكال الأخرى- ستميلون أكثر إلى رؤية ما تريدون رؤيته فيما تقرءون. وأود أن أنبهكم إلى منح انتباهكم *للسمات السلبية* أيضاً، حيث إن هذه ستساعدكم على فهم أنفسكم بشكل أفضل. وإذا أنصتم باهتمام وإخلاص، فإنكم ستكونون قادرين تماماً على *التحسن* في مناطق القصور لديكم، وهو الأمر الذي سيتيح لكم التواصل بمزيد من الفعالية مع الأصدقاء وزملاء العمل.

نظرة عامة

الفكرة الرئيسية لدى المثلثات هي "أعلى من الآخرين فحسب". هذا الشكل يمثل القيادة والعديد من المثلثات لديهم شعور داخلي بالمصير مفاده أن: النجاح هو القدر "المقدور" لهم! ورغم أن هذا السيناريو للحياة يبعث على النشاط والحماس، إلا أن الجانب السلبي من هذا الموقف في الحياة غالباً ما يكون عبارة عن تمركز طموح حول الذات يمكن أن يؤدي إلى سحق أي شخص يقف في طريق المثلث بقسوة ولا مبالاة!

والشخص الذي ينتمي إلى نمط المثلث لديه القدرة على اتخاذ قرارات حاسمة سريعة سواء في المنزل أو العمل. إنه شخص شديد الثقة بذاته يرغب في أن يكون محقاً قبل أي شيء آخر وبأي ثمن! وهذه الحاجة الملحة لأن يكون محقاً ولأن يسيطر على الأمور تجعل الشخص المثلث شديد المنافسة. هؤلاء الأشخاص يرغبون في الفوز، ولابد أن يتم هذا الفوز

بطريقتهم! ولأن الآخرين غالباً ما لا يتمتعون بنفس القدر من الثقة الذي يتمتع به المثلثات، فإن المثلثات غالباً ما يفوزون بالفعل، ومن المرجح بشدة أن يتواجدوا في مواقع السلطة، أو في الطريق إلى القمة!

والمثلثات لا يحبون أن يكونوا مخطئين، ويواجهون صعوبة في الاعتراف بأنهم مخطئون إذا كانوا كذلك بالفعل. وهم لا يحبون التراجع عن قراراتهم أو نقضها وكثيراً ما يفشلون في إشراك الآخرين في صنع القرار. وهم يهتمون بشدة بالنتائج النهائية ويحبون الوصول بسرعة إلى لب القضية والحديث الصريح المباشر. والمثلثات يواجهون صعوبات في التعامل مع الأشخاص الذين يترددون في اتخاذ القرارات. المثلثات هم الأشخاص الذين يستخدمون عبارات مثل: "افعل ____، أو اترك هذا الأمر كله!".

ربما كانت السمة الأكثر قوة في الشخص من نمط المثلث هي قدرته على التركيز. المثلثات لا يمكن تشتيتهم أو إبعادهم عن غايتهم. إنهم شخصيات متحمسة ومتحفزة وقوية ونشيطة، يضعون الأهداف ويحققونها! فقط ابتعد عن طريقهم!

إشارات سريعة لأصحاب نمط المثلث

اللغة

الكلمات الشائعة: التصعيد، والمواجهة، وإعادة ترتيب المواقع، والقوة، والهجوم، والذكاء، وإعادة التنظيم، والأرقام، والنسب المئوية، والبديل التعويضي، وأية كلمات مبهمة مختلطة شائعة.

الأقوال الشائعة: "احصل على مزيد من القيمة لأموالك". "ما الذي تريد قوله باختصار؟". "ما الفائدة التي ستعود عليّ من هذا الأمر؟". "تحمل مسئولية هذا الأمر". "الاحتمالات هي ٦٠ في مقابل ٤٠". "أنت المسئول عما حدث". "أنت مفصول من العمل!".

المظهر

الرجال: مظهرهم دائماً مناسب للموقف الذي يتواجدون فيه؛ بطريقة محسوبة بدقة. ورغم أن الرجل المثلث يرى نفسه على أنه "أفضل الرجال" (الرياضيين، وغيرهم) ويعتقد أساساً أن مسألة المظهر هي "مضيعة للوقت"، إلا أنه يعرف أنها في غاية الأهمية من أجل صورة ذاته. والمثلثات أصحاب المستويات المعيشية العليا لديهم خياطون شخصيون؛ أما أصحاب المستويات المتوسطة والمبتدئون فيتعاملون على الأقل مع موظف المبيعات المفضل في أفضل متجر لبيع ملابس الرجال في المدينة. يحاول الشخص من نمط المثلث أن يكون أنيقاً دون أن يبدو مهووساً بالموضة والتقاليع. إنه يفضل الملابس عالية الجودة من الماركات

التجارية الشهيرة، والأحذية الشهيرة أيضاً. إلا أنه، بين الحين والآخر، يمكن أن يرتدي قميصاً فاتحاً زاهي الألوان إذا كان "الشباب جميعاً قد فعلوها". وهدف الشخص المثلث هو أن يبدو مسترخياً وغير رسمي، حتى عندما يرتدي حلته التي يبلغ ثمنها ١٠٠٠ دولار. وهو لا يحمل إلا أغلى حقائب الأوراق الجلدية ثمناً، وأشهر ماركات الأقلام، والمناديل الكتانية.

المثلثات لا يحبون أبداً التعرض لموقف يكونون فيه غير مستعدين. إنهم يحملون معهم جميع البطاقات المصرفية وبطاقات الائتمان التي تم ابتكارها، بالإضافة إلى بطاقات العضوية في النوادي الخاصة، وبرامج السفر المتكرر على الخطوط الجوية. وهناك دائماً ورقة نقدية من فئة المائة دولار مطوية وموضوعة في الجيب الخلفي من المحفظة. والمثلثات لا يحملون معهم تقويمات يومية؛ فـ "المساعد" المربع يقوم بهذا نيابة عنهم. إلا أنهم مع ذلك يحتفظون بنوتة تحتوي على أرقام الهاتف المهمة. والمثلثات يحتفظون بفواتير جميع وجبات العمل التي يقيمونها من أجل تقديمها للضرائب. والمثلثات الأكثر توهجاً يرتدون بالطبع الساعات ماركة رولكس.

النساء: (١) هؤلاء اللاتي "في طريقهن لأعلى" يرتدين البذلات التي يتم خياطتها خصيصاً لهن، وذات الألوان المتحفظة. التنورة طويلة ومستقيمة؛ فمن غير الوارد أن ترتدي هذه الفتاة التي تركز ذهنها على عملها المهني تنورة قصيرة أكثر مما ينبغي (الثياب المناسبة للنجاح المهني هي القاعدة لديها). أما البلوزة فذات عنق طويل، والحذاء ذو كعب متوسط الارتفاع. أدنى حد من الزينة والمجوهرات (ذهب عيار ١٨ قيراطاً بالطبع). الأظافر قصيرة ومهذبة ومطلية بشكل جيد، والعطر هو الأكثر حداثة. ليس هناك كيس للنقود؛ فالحقيبة تقوم بكل شيء.

(٢) هؤلاء اللاتي "وصلن إلى القمة" لم يعدن مضطرات للالتزام التام بالقواعد وكثيراً ما يظهرن بمظهر تقليدي أكثر أنوثة: ملابس ذات ألون فاتحة زاهية وتنورات منسدلة، ودبابيس زينة غالية الثمن، وكيس نقود أو حقيبة يد صغيرة، وقرط متدل، وبلوزة مفتوحة العنق، ووشاح ناعم ملون. وعادة تكون المرأة التي وصلت إلى القمة أكبر سناً، لذا فإن اللجوء إلى عمليات تجميل الوجه هو احتمال قائم مع نساء هذا الشكل. وفي الحقيقة، فإن كلاً من الرجال والنساء الذين ينتمون لهذا الشكل يميلون إلى "إخفاء لون الشعر الرمادي بصباغته"!

المكتب

بيئة المكتب *تكتظ برموز السلطة والمنصب*، وفي كل مكان تنظر إليه، لا تجد إلا الأفضل من أجل المثلث الذي يكافح نحو الأعلى. جميع الدراسات الكلاسيكية تنطبق هنا: مساحة مكتب ضخمة، وطابق علوي، وزجاج يغطي جدارين من جدران المكتب، ومكتب فخم هائل

الحجم، وأريكة للاضطجاع، وغرف خاصة ملحقة، ومدخل خاص، وباب يؤدي إلى قاعة اجتماعات مجلس الإدارة (من أجل الرئيس التنفيذي المثلث).

الجدران مزينة بأي شيء من شأنه أن يجعل المثلث يشعر بأنه *يعبر عن القوة* في بيئته. ابحث عن الجوائز، والدرجات العلمية، والشهادات، وصور افتتاح المصنع المتطور الجديد، وعضوية الغرفة التجارية، ورعاية الدوري المحلي، والتذكارات الأخرى من ميادين قتال أخرى: الصيد البري، وصيد السمك، والشطرنج... إلخ. وستكون هناك بعض التأثيرات الشخصية مثل صورة مع شريك الحياة في رحلة بحرية للمتعة، وأخرى مع حاكم المدينة الحالي في حفل الاستقبال الأخير الذي أقيم لتكريمه. وليس هناك على مكتب المثلث دليل كافٍ على القيام بالأعمال المكتبية (ليس مصرحاً للآخرين رؤية هذه الأعمال)؛ وإنما هناك فقط دليل لإحدى شركات الطيران الكبرى على المكتب، ومجموعة من أعداد مجلة هارفارد بيزنس ريفيو على الرف.

والنساء من نمط المثلث ستنطبق عليهن نفس الأفكار الرئيسية السابقة، ولكنهن غالباً ما يستخدمن ألواناً فاتحة أكثر: سطح مكتب خشبي فاتح أو زجاجي، مع طاقم مكتبي رخامي أو جلدي. ومكاتب الرجال قد تحتوي على بعض الاختراعات الإلكترونية الحديثة: مثل شاشة التوقيت العالمي، أو جهاز عرض ليزري... إلخ. وبالطبع، فإن مكاتب الرجال والنساء على السواء تخضع لحراسة مكثفة من طاقم السكرتارية الجالسين خارج الباب.

العادات الشخصية

١. **الوصول المبكر.** لا يكفي بالنسبة للمثلث أن يكون منضبطاً، فلابد وأن يصل إلى الاجتماع أولاً من أجل مراقبة الموقف والحصول على أفضل مقعد.
٢. **التململ.** إذا طال الاجتماع وكان المربعات يبحثون بلا نهاية عن المعلومات التفصيلية، يصبح المثلث شديد العصبية والتململ. إنه يظن أن عليهم أن "...، أو الابتعاد عن الأمر!".
٣. **المقاطعة.** قواعد السلوك المهذب لا قيمة لها عندما يكون هناك عمل يجب إنجازه، وهؤلاء "الحمقى" بحاجة إلى القيادة. ومن الممكن حتى أن *يكمل لك المثلث عبارتك بدلاً منك*!
٤. **المصافحة القوية.** يتعلم المثلثات هذا من الوالد المثلث في عمر الثامنة تقريباً. واليد اليسرى للمثلث *تعتلي* اليدين المتصافحتين لإظهار التفوق.
٥. **الإدمان.** وحيث إن المثلثات يعيشون "حياة سريعة"، فإنهم عرضة لممارسة *السلوكيات القهرية* وغالباً ما يدمنون التدخين ويمارسونه وغيره من العادات السيئة بكثافة.

٦. **لعب المباريات.** هذه الشخصية صاحبة "النمط أ" تحب أية لعبة طالما كانت هناك فرصة للفوز. بداية من التنس، والسلة، والجولف، والراكيت، إلى الشطرنج وألعاب الذكاء بأنواعها، ويمكنك أن تسمي ما شئت من الألعاب.

٧. **رواية النكات.** المثلث يحب أحدث النكات، ويتدرب من أجل أن تصبح روايته متقنة إلى أبعد حد؛ وهو لا ينسى النهاية المضحكة للنكتة أبداً.

٨. **القراءة بنهم.** الشخص المثلث يرغب دائماً في أن يكون على القمة، لهذا فإنه يقرأ ويظل على اطلاع بكل الأمور بداية من عمليات التشغيل الداخلية لدى منافسيه وحتى آخر العروض المسرحية الناجحة. وهذا الشخص من الطبيعي أن يشترك في العديد من المجلات الشهيرة التي تغطي معظم فروع المعرفة. وفي لحظات متعة القراءة الشخصية النادرة، يقرأ المثلث السير الذاتية للأبطال والمثل العليا الشهيرة.

٩. **اللعب بقوة، والعمل بقوة.** هذا شعار للشخص المثلث الذي يمكن أن يكون مضيفاً ممتازاً وسخياً في البيت. ولكنه يمكن أن يسهر معك حتى مطلع الفجر، ومع ذلك يكون في غاية النشاط واليقظة في اجتماع السابعة من صباح اليوم التالي. لا تحاول اللعب معه ما لم تكن لديك القدرة على مجاراته.

١٠. **تفضيل المجموعات الصغيرة.** الشخص المثلث يفضل التواصل الثنائي واحداً لواحد على التواصل في المجموعات الكبيرة. ورغم أنه قادر على أن يكون متحدثاً رائعاً أمام التجمعات الكبيرة من الناس، إلا أنه يفضل التعامل مع الناس وإقناعهم بأعداد صغيرة في المرة الواحدة.

لغة الجسد

١. **رباطة الجأش.** دائماً. الشخص المثلث لن يسمح لك أبداً بأن تعرف أنه يتميز غيظاً ويشتعل غضباً في اجتماع ما.

٢. **خطوات واسعة أنيقة.** المثلث شخص واثق من نفسه، وهذا ينعكس بوضوح في مشيته.

٣. **نظرات أعين حادة ثاقبة.** أكثر من ٨٠ بالمائة من التواصل بالعين، في حالة الاهتمام؛ وأقل من ٥٠ بالمائة، ما لم يكن لديه اهتمام. تلك نتيجة مباشرة لقدرة المثلث على تركيز طاقته.

٤. **فم مغلق بشكل متوتر.** تحت الضغوط بصفة خاصة، يظهر المثلث توتره.

٥. **إيماءات حرة، وقوية، ورشيقة.** المثلث يحب جذب الانتباه إلى نفسه. إيماءاته قليلة، لكنها محددة وذات مغزى.

٦. **صوت سلطوي قوي.** حجم الصوت، وسرعته، وطبقته جميعها منخفضة. طبقة الصوت المنخفضة تحمل السلطة والقوة. وعندما يكون تحت ضغط، يكون حجم الصوت أقل ارتفاعاً بحيث يكون على الآخرين إجهاد أنفسهم من أجل السماع، ويكون معدل السرعة بطيئاً بغرض التأكيد على ما يقال.

٧. **حركة جسد انسيابية.** الجسد يتحرك في موجات انسيابية متدفقة للدلالة على *السيطرة الكاملة* دون أية مسحة من التعجل أو التردد.

٨. **بناء جسدي عضلي مرن وقوي.** لقد لاحظت كثيراً أن المثلثات الأكثر نجاحاً يشتركون في هذا البناء العضلي المرن للجسد. يعني هذا أنهم كثيراً ما يكونون طوال القامة، ونحفاء، أصحاب بنيان رياضي.

ملحوظة مهمة: ما يجب أن يتعلمه المثلثات في الحياة

إذا كنت أنت نفسك مثلثاً، أو إذا كان هناك شخص مثلث في حياتك، فربما كنت بحاجة إلى الانتباه لتلك الفقرات التالية. من بين الأشكال الخمسة، المثلث هو الذي يمكن أن يعامل الآخرين بقسوة وخشونة ويدوس عليهم بلا رحمة *ويشق طريقه بقوة وعنف* في الحياة. تقول لماذا أنا؟

العديد من الرسائل الاجتماعية التي نتلقاها في الطفولة تدعم -بل وحتى تمجد- المثلث. العديد من الناس يتصورون أنفسهم مثلثات، في حين أنهم في الواقع *مربعات في ثياب المثلثات*. أو، قد يكافح العديد من الناس لكي يصبحوا مثلثات في حين أنهم يلائمون بصورة أفضل أنماطاً أخرى من العمل والجهود الإنسانية. لا يمكننا جميعاً أن نكون رؤساء؛ فنحن بحاجة إلى بعض المرءوسين أيضاً. الأغلبية العظمى منا ليسوا رؤساء في الواقع.

الأشخاص المثلثون هم الفاعلون والمؤثرون في هذا العالم. إنهم يخوضون المخاطر، ويواجهون الصعوبات نيابة عن بقيتنا. لهذا السبب فإننا ندين لهم بالكثير جداً. ومع ذلك، فإنهم غالباً ما يفعلون ذلك على حساب تكلفة شخصية هائلة، لأن الشخص المثلث غالباً ما يكون شخصاً متمركزاً حول ذاته يجد نفسه أحياناً وحيداً وتعيساً في سنوات الضعف والسقم الأخيرة من الحياة.

ويمكن تجنب هذا إذا استطاع الشخص المثلث أن يتعلم *الإنصات* لوجهات نظر الآخرين، وأن يخسر مرة بين الحين والآخر حتى يتمكن شخص آخر من الفوز. الشخص المثلث يتحداك ويشجعك ويحفزك على القيام بأشياء لم تظن أبداً أنه يمكنك القيام بها. و... هو أكثر شدة وقسوة على نفسه! الشخص المثلث يجعل الآخرين يكدون ويسهرون ويقوم بتدوين الملاحظات؛ من أجل التعلم والنمو. يجب على المثلث أن يتناول الدواء الذي يصنعه بنفسه *ويتعلم من الآخرين أيضاً!*

موجز

الأشخاص من نمط المثلث قليلون ومتباعدون بحق. من الواضح أن العديد ممن اختاروا الشكل المثلث منذ البداية يطمحون أن يكونوا مثلثات بالفعل، لكنهم ليسوا كذلك حقاً.

والمثلث الحق لديه تاريخ حياتي طويل من التغييرات الجذرية الشاملة لكل شيء وكل شخص يتعامل معه. وسواء على المستوى المهني أو الشخصي، فإنه **سريع في اتخاذ القرار**، **ومتنافس**، **وطموح**، **ورياضي**، ولا يرضى أبداً عن الوضع الراهن. وما لم تكن هناك مشكلة، فإن المثلث يصنع واحدة!

"السلاح السري" للشخص من نمط المثلث هو قدرته على **تركيز** طاقته على الهدف الحالي. والمذهل أكثر هو قدرة المثلث على **تغيير** تركيزه بسرعة هائلة من هدف إلى هدف. وهذا ناجم عن **عقل يعمل بسرعة خرافية** ويسيطر الفص الأيسر من المخ على عملياته بصورة رئيسية. والشخص المثلث يصاب بالإحباط عندما لا يستطيع الآخرون التجاوب معه، والعديد من هؤلاء الآخرين لا يستطيعون ذلك فعلاً.

ويجب على الأشخاص المثلثين أن يتعلموا التعامل بشكل أفضل مع الآخرين في هذا العالم. إنهم ليسوا لاعبين أقوياء في الفريق؛ وإنما يرغبون في أن يكونوا **قادة الفريق**. وعندما يكونون في المواقع القيادية (بافتراض أنهم مؤهلون لها)، فإن لديهم المقدرة على صنع إسهامات عظيمة هائلة للشركات المحظوظة بما يكفي لأنهم يعملون بها. هؤلاء يمكنهم أن يكونوا **عامل التغير الحقيقي** في الشركات. الآخرون يحسدونهم على طاقتهم وتركيزهم، والكثيرون يصفونهم بأنهم **المثل العليا**. الأشخاص المثلثون **يحفزون** الآخرين.

الفصل ٧

المثلث في المنزل

نفس سمات السيطرة التي تنطبق على المثلث في العمل يمكن أن تظهر أيضاً في المنزل. إننا غالباً ما نشير إلى نمط المثلث على أنه "صاحب الأسلوب التنفيذي". هذا هو الشخص الذي يحتاج إلى أن يكون رئيساً مسئولاً. والشخصية المسيطرة للمثلث يمكن أن تسبب الأذى في المنزل إذا تم السماح لها بأن تنطلق دون كبح جماحها. إذا كنت تعيش مع أحد هؤلاء المثلثات، فإن هذا الفصل سيساعدك في وضع موقفك في منظوره الصحيح وتقييمه بشكل دقيق. الشخص المثلث ليس شخصاً بغيضاً أو شريراً، وإنما هو شخص يرغب فقط في أن تحدث الأمور بالطريقة الصحيحة؛ طريقته هو!

ومن المهم هنا أن نذكر أنه ليس جميع الأشخاص من نمط المثلث يسعون إلى السيطرة في البيئة المنزلية. البعض منهم يشبع حاجته إلى السيطرة على الآخرين في العمل، ويصبح سلبياً كسولاً كامناً بحق في المنزل. لقد عرفت بعض المثلثات ممن كانوا يزأرون كالأسود الكاسرة في العمل، في حين أنهم في البيت يكونون كالقطط الوديعة. من الواضح أن احتياجهم القوي إلى السيطرة قد تم إشباعه في العمل. والمنزل بالنسبة لهم هو مكان يبحثون فيه عن الطاعة الهادئة.

وكلا الموقفين يمكن أن يكون مزعجاً بالنسبة لهؤلاء الذين يعيشون مع المثلثات. في الموقف الأول، يجلب المثلث المسيطر السوط معه إلى المنزل ويجعل جميع من فيه يتقافزون! هذا هو الموقف الأكثر نمطية وشيوعاً. وفي الموقف الآخر، يتوقع شريك الحياة المثلث الذي يبحث عن الهدوء والسلام أن يكون البيت هادئاً خالياً من القلق. وهذا الشريك لا يستطيع احتمال أية مشكلات بعد الخامسة مساءً، ومن الأفضل أن يكون طعام الغداء جاهزاً، والابتسامات ملتصقة بوجوه أفراد الأسرة عندما يخطو المثلث المنهك من معركة العمل داخل المنزل. وفي كلتا الحالتين، المثلث هو المسيطر!

شريك الحياة المثلث

كيف تصنع بيتاً مثالياً للمثلث

١. خذ تلميحاً من تلميحات المربع: **كن منظماً.**

٢. **ضع نظماً روتينية** لجميع أفراد الأسرة.

٣. قم **بعرض الإنجازات** (الجوائز، وبطاقات الدرجات، والمقالات الجديدة، والهدايا التذكارية... إلخ). العديد من المثلثات لديهم حقائب للهدايا التذكارية في حجرات معيشتهم. وبعض المثلثات يكسون لوحات الإعلانات المنزلية وباب الثلاجة بأحدث الإنجازات التي حققوها.

٤. **استخدم ديكوراً حديثاً.** الشخص المثلث يرغب في أن يكون "معاصراً". أياً كان الشيء الأكثر حداثة في ديكور المنازل فهو شيء مهم. ربما تستمر في تغيير ديكور المنزل لكي تبقى متابعاً للموضة.

٥. **لا تنسَ "الأجراس والصافرات".** المثلثات يحتاجون إلى **أحدث الأدوات الإلكترونية.** قد لا يعرفون أبداً كيفية استخدامها، إلا أنهم يرغبون في أن يتم عرضها باستمرار في بيوتهم.

٦. **رموز المكانة الاجتماعية.** اذكر منها ما شئت. منزل كبير في "أرقى الأحياء"، وسيارة مستوردة، وملابس مكتوب عليها الأحرف الأولى من الاسم: الشخص المثلث لا يريد "ارتداء ملابس الأبطال"؛ وإنما يريد أن يكون هو *الأبطال*!

٧. **منزل رحب فسيح.** ٣٠٠٠ قدم مربعة مع "بيئة نظيفة مفتوحة" حول المنزل. في الثقافة الحديثة، *الضخامة* تعني القوة والسلطة. والمنزل يجب أن يعكس هذه الملكية لمكان فسيح ضخم.

٨. **المال ليس مشكلة.** من حسن الحظ أن المثلثات عادة ما يكسبون الكثير منه، لذا، ليست هناك مشكلة. وإذا كانت هناك مشكلة، فلا تخبر بها المثلث. سيكون جميع الجيران مدينين أيضاً.

٩. **انضم إلى نادي الكتاب الموجز الأكثر مبيعاً.** المثلثات يجب أن يكونوا مطلعين بشكل جيد، لكنهم يرغبون في تحقيق ذلك "بسرعة". إنهم يحبون القراءة عن الشركات الناجحة، ويعشقون السير الذاتية لمشاهير الناس من أمثال "لي ياكوكا" و"تيد تيرنر" وغيرهما.

١٠. **امنح المثلث دعماً غير مشروط** (وليس حباً بالضرورة). من المنتظر من عائلات المثلثات أن يقدموا التضحيات. أنت سويت فراشك، والآن لابد وأن تنام عليه!

وسائل الترفيه بالنسبة للمثلث

١. **فلسفة العمل بقوة واللعب بقوة.** المثلثات يميلون إلى اعتناق هذه الفلسفة.

٢. **الأحداث المرتبة مسبقاً.** حيث إن المثلثات ينتمون إلى جميع النوادي الخاصة، والمؤسسات المدنية، وحيث إنهم يحضرون باستمرار حفلات الأوركسترا المحلي، فهناك دائماً أحداث ضرورية يجب حضورها.

٣. **شبكة اتصالات واسعة من الناس.** *لاحظ* أنني لم أقل من الأصدقاء. الأشخاص من نمط المثلث لديهم العديد من الزملاء، ولكن ليس لديهم إلا قليل من الأصدقاء المقربين. وهؤلاء الذين يتم السماح لهم بأن يكونوا مقربين غالباً ما يكونون مثلثات بدورهم، وأحياناً يكون هناك قليل من الدوائر الذين يقدمون الدعم غير المشروط أو المحدود.

٤. **الأصدقاء المشاهير.** المثلثات يحبون الارتباط بالمشاهير من الناس. كثيراً ما يكون لهم أصدقاء من هؤلاء الذين يهتمون بالشئون السياسية (ويا حبذا لو كانت على المستوى القومي). وكثيراً أيضاً ما يرتبطون بالرياضيين المحليين، والأقطاب البارزين، وأصحاب الثروة.

٥. **الرياضات التنافسية.** المثلثات يحبونها! إنهم يلعبون أية مباراة يكون فيها الربح والخسارة واضحين. الكثيرون من المثلثات يتفوقون في التنس وفي الراكيت. وأياً كانت اللعبة، فإنهم يعتزمون الفوز.

٦. **النشاط البدني مهم.** إذا كان المثلث مشغولاً إلى حد يمنعه من المشاركة في رياضات تنافسية منظمة، فإنه سيضع لنفسه جدول تمرين خاصاً به. المثلثات غالباً ما ينتمون إلى المنتجعات الصحية وكثير منهم لديه صالة جمنازيوم خاصة في المنزل.

٧. **الهوايات اليدوية.** رغم أن المثلثات ليسوا أشخاصاً مفتونين بالهوايات، إلا أنهم يستمتعون بممارسة بعض أعمال الحدائق أو أنشطة البناء. إنهم ليسوا من هواة إصلاح الأشياء؛ وإنما هم يحبون البدء من لا شيء وصنع شيء جديد.

٨. **أحد أشكال التنشيط والترفيه الشهيرة بالنسبة للمثلثات هو الانتماء إلى المؤسسات المدنية.** غالباً ما يكون هذا مجرد نتيجة لعملهم. وسواء كانت تلك مؤسسة خدمية أو مجموعة كشافة فإن المثلث سوف يكون هو الرئيس في غضون خمس سنوات فحسب من بداية عضويته.

٩. **يجب أن تكون الإجازات نشطة.** لا يستطيع المثلثات احتمال الرقود على الشاطئ طوال فترة ما بعد الظهيرة! إنهم يفضلون الرحلات القصيرة المتعة (العطلات الأسبوعية) إلى الأماكن الغريبة. والمثلثات الأكثر ثراء هم أعضاء في نوادي اليخت ويسافرون في رحلات دولية على طائرات الكونكورد النفاثة.

١٠. **هواية الاستثمار.** العديد من المثلثات يمارسون الاستثمار بكثافة. بل إنهم قد يقيمون مشروعات للمضاربة في الأسهم، أو السندات ورءوس الأموال المشتركة، أو العقارات. وتلك النزعة إلى المخاطرة غالباً ما تؤتي ثمارها ها هنا. وهم لا يحجمون عن استخدام المحترفين المتخصصين لتلقي النصح منهم. وهم أحياناً يمتلكون أيضاً أعمالاً ومشاريع خاصة منفصلة. وعندما يتقاعدون، غالباً ما يكون لديهم عمل آخر قائم بالفعل.

ما يمكن ان تتوقعه من شريك حياتك المثلث

الإيجابيات:

١. سرعة في التفكير واتخاذ القرارات.
٢. طاقة مرتفعة وحياة ذات إيقاع سريع.
٣. موقف قوة و"قدرة" تجاه حل المشكلات.
٤. أسلوب عملي منطقي سليم.
٥. قيم قوية ثابتة قائمة على التقاليد بشكل أساسي.
٦. العمل بقوة، واللعب واللهو بقوة أيضاً.
٧. التزامات حازمة راسخة تجاه الآخرين.
٨. النجاح!

السلبيات:

١. يجب أن يكون في موضع السيطرة في جميع الأوقات.
٢. عدم القدرة على الاعتراف بالأخطاء.
٣. الاندفاع والتهور في اتخاذ القرارات.
٤. نوبات غضب عصبية؛ قدرة على استخدام العنف الجسدي.
٥. سلوك قهري: قد يدخن بشراهة أو يفرط في السهر.
٦. الغياب عن الأنشطة الأسرية؛ أو التشتت عنها في حالة الحضور. العمل أكثر أهمية.
٧. عدم القدرة على التعبير عن المحبة والمودة والرقة علانية؛ والتعبير عنها بقوة في أوقات الخلوة. المثلثات يجب أن يظهروا بصورة الشخص الواثق بذاته والمكتفي بها.
٨. المناورة والخداع. المثلثون حقاً لا يتورعون عن اقتراف بعض الكذبات الصغيرة عندما يكون ذلك ضرورياً من أجل فرض طريقتهم على الأمور!

يمكن أن يتسبب المثلثات في تدمير أنفسهم، وتدمير كل شخص يلقي به حظه العاثر في طريقهم أيضاً، إذا تم تركهم لرغباتهم. وحيث إنهم لا يسمحون للكثير من الناس

بالاقتراب منهم، فإنك -كزوج- واحد من القلة النادرة القريبة (حتى بعض الأزواج لا يشعرون بأنهم قريبون من أزواجهم المثلثات!).

إذا كنت تأمل في تدعيم وتقوية العلاقة بينك وبين شريك حياتك المثلث، فبإمكانك توفير بيئة منزلية تثمر فيها وتزدهر السمات الإيجابية للمثلث. هذا لن يجعل الحياة بالنسبة لك ولأسرتك أكثر سهولة وسلاسة فحسب، ولكن من شأنه أن يساعد المثلث في التطور والتحسن أيضاً. سيساعدك القسمان التاليان في تعلم كيفية التعايش مع المثلث صاحب الشخصية القوية هذا.

كيف "تبرز الإيجابيات" في شريك حياتك المثلث

١. **احفظ ماء وجهه عندما يرتكب الأخطاء.** المثلثات لا يحبون أن يكونوا على خطأ. يمكنك أن تقول إن معلومات جديدة قد أصبحت متاحة الآن ولم تكن لدى المثلث من قبل.

٢. **اجعل السكرتارية تقف في صفك.** يمكن للسكرتارية أن تساعدك في الميدان الشخصي أيضاً.

٣. **اهتم بعمله!** العديد من أزواج المثلثات يقومون بدور مقياس لقابلية أو فعالية أفكار المثلثات.

٤. **كن مرناً!** المثلثات مندفعون، ويجب عليك أن تتعلم أن "تركب أمواج" التغيير.

٥. **كن منصتاً جيداً.** المثلثات يحتاجون إلى أن يخبروا الناس بما يفكرون فيه. إذا أنصت إليه أولاً، فإنه سينصت لأفكارك لاحقاً.

كيف "تخفف" اندفاع المثلث المسيطر

١. **خطط "وقت راحة" هادئاً بين الأنشطة المتوالية المحمومة.** الشخص المثلث يميل إلى الاندفاع بتهور شديد من شيء إلى الذي يليه. ربما تحتاج إلى الدعوة إلى توقف ما بين الحين والآخر.

٢. **ضع جدول تدريب.** المثلثات يميلون بطبيعتهم إلى أن يكونوا رياضيين. اشترك مع شريك حياتك؛ فقد يكون هذا هو الوقت الوحيد الذي تكونان فيه معاً وحدكما!

٣. **العب دور المشكك في وجهة النظر التي يعرضها المثلث عندما تواجهان مشكلة ما معاً.** الشخص المثلث لديه مشكلة في الإنصات إلى وجهات النظر المتعارضة. وطريقة التشكيك هذه تجبره على الإنصات دون أخذ المعارضة على محمل شخصي أو الشعور بأنك تعارضه.

٤. **لا تعرض مشكلة حتى تكون قد حللتها بشكل شامل واف.** إذا لم تكن جميع الحقائق ملك يديك، فإن المثلث سيفقد احترامه لك.

٥. **تعلم أن تكون حكماً!** المثلثات لهم الكثير من الخصوم والمناوئين، وستجد نفسك في المنتصف بينهم كثيراً. ربما كان عليك أن تتعلم كيف تحفظ ماء وجه كلا الطرفين.

٦. **قم بحماية أطفالك.** عندما يكون المثلثات آباء، فإنهم يمكن أن يكونوا *أكثر قسوة وصرامة وضغطاً مما ينبغي*. إنهم يرغبون في أن يحقق أولادهم إنجازات مدهشة. فإذا لم يكن طفلك يستطيع ذلك، فربما اضطررت إلى التدخل وتخفيف حدة الموقف.

٧. **اطرح حلولاً وأفكاراً متعددة ومتنوعة لحل المشكلات.** المثلثات يميلون إلى النظر في اتجاه واحد لحل المشكلة. إنهم بحاجة إلى شخص يوفر نوعاً من *التوازن المبدع*. وكثيراً ما يكون الشخص الذي ينتمي إلى نمط المتعرج هو اختيار جيد كشريك حياة للمثلث لهذا السبب.

٨. **لا تضع المثلث في موقف حرج!** إما أنه سيضطر للكذب، وإما سيبادرك بهجوم عنيف! *تجنب المنافسة المباشرة مع المثلث*. اختر مجالاً منفصلاً تعمل فيه إذا كان هذا في الإمكان.

٩. **لا تسمح بنوبات الغضب العصبية!** ارحل إذا حتم الأمر ذلك. المثلث -في النهاية- لا يحترم هؤلاء الذين يمكنه السيطرة عليهم بالضغط. كن حازماً بينما توضح له أن هذه العلاقة التي تجمعكما هي علاقة *شراكة*، وإلا فسينتهي بك الحال في موقف الضعيف المسكين الخاضع لسنوات قادمة.

١٠. **اصنع لنفسك قوة داخلية وأنشطة خارجية!** إن الشخص المثلث هو شخص متمركز حول ذاته ويجب عليك أن تتعلم حماية نفسك لكي تتعايش معه. إذا كنت ترغب في شريك حياة يقدم لك المودة والحب والرعاية والاهتمام، فكان ينبغي عليك أن تختار شخصاً من نمط الدائرة لا المثلث!

ملحوظة: تلك كلمات قوية، ولكن المثلثات أشخاص قساة؛ وهم قساة على أنفسهم كقسوتهم على غيرهم بالضبط. وباعتبارك شريك حياته، يمكنك أن تعدل وتلطف من هذه القسوة إلى حد ما، ولكن يجب عليك أن تتعلم حماية نفسك أيضاً. ستشعر بالفخر تجاه شريك حياتك المثلث، ولكن يجب عليك أيضاً أن تحافظ على احترامك الشخصي لذاتك.

كيف تجد شريك حياة من نمط المثلث

أماكن تجد فيها المثلثات

١. في حجرة اجتماعات مجلس الإدارة، والمكتب الموجود في الركن، والطابق العلوي.

٢. في منزل صديق ذي مقام رفيع ومكانة عالية.

٣. في المطاعم الراقية.
٤. في النادي الخاص.
٥. جالساً على المائدة الرئيسية في حفل العشاء.
٦. يتحدث في الاجتماع المهني.
٧. في مقاهي ومنتديات الغرفة التجارية.
٨. مسافر في الدرجة الأولى على متن الطائرة.
٩. في المركز الرئيسي للحملة السياسية.
١٠. في الوظائف الاحترافية المتخصصة: الطب، والقانون... إلخ.
١١. في المنتجعات الخاصة والرحلات البحرية على متن سفن عالية التكلفة.
١٢. في قاعة الانتظار الخاصة جداً في البنوك.
١٣. في ركن المدخنين (وإذا لم يكن مدخناً، فهو يوزع المنشورات المناهضة للتدخين).

ماذا تقول للشخص المثلث

١. "أخبرني *بكل* شيء عن نفسك!".
٢. "ما رأيك في برامج المسافر المتكرر التي تقدمها شركات الطيران؟"
٣. "هل تحب السفر، للعمل أم للمتعة؟"
٤. "هل تفضل السيارات المحلية أم المستوردة؟"
٥. "من مرشحك لمجلس النواب؟"
٦. "ما رأيك في مشكلة الشرق الأوسط؟"
٧. "هل كنت تعرف الرئيس جون كنيدي شخصياً؟"
٨. "يا لها من بذلة رائعة، ما ماركتها؟"
٩. "دائماً ما أكون في عجلة من أمري. ماذا عنك؟"
١٠. أي شيء ينطوي على الذكاء والفطنة والطرافة وشيء من المغامرة.

الطفل المثلث

من الجدير بالذكر أن الأطفال المثلثين غالباً ما يكون لهم وضع معين في الأسرة. كثيراً ما يكون هؤلاء هم *الطفل الأول* وكثيراً أيضاً ما يكونون *الطفل الوحيد* للوالدين. وإذا كان الطفل هو الأول، يكون هناك نزوع إلى الشعور بأنه مسئول بشدة عن الإخوة والأخوات الأصغر سناً، بالإضافة إلى حقيقة أن الأطفال الذين يكونون أوائل بالنسبة لوالديهما غالباً ما يتعرضون للضغط من جانب الوالدين من أجل تحقيق النجاح. وتلك الرسائل المبكرة تقولبهم في شخصيات مثلثة.

والطفل الأوحد غالباً ما يصبح مثلثاً لأنه يميل بطبيعة الحال نحو الأنانية *والتمركز حول ذاته*. وإذا كان الطفل المثلث ذكياً ألمعياً سريع البديهة، فإنه يتعلم معالجة البيئة المحيطة به ببراعة من أجل إشباع احتياجاته. والآباء من أصحاب الطفل الأوحد قد يقدمون على تدليله وإغراقه بالهدايا المادية كوسيلة لتعويضه عن عدم وجود إخوة أو أخوات له. وينمو الطفل وهو غير محتاج إلى مشاركة الآخرين أي شيء، ويظن أن العالم هو محارته التي نما فيها، ويتوقع من الآخرين قبول احتياجاته والإذعان لها. وكثيراً ما يسهم الوالدان في ذلك عن طريق غرس *احتياجات الإنجاز التفوق* في نفس طفلهما الوحيد. إنهم يتوقعون من الطفل الوحيد أن يكون كل شيء لم يستطيعوا هم أن يكونوه.

المولود الأول يصبح مثلثاً بسبب الشعور الموسع والمفرط بالمسئولية. وهذا المثلث غالباً ما يكون صاحب إنجازات ضخمة كثيرة. والطفل الأوحد يتصرف مثل المثلث بسبب التوقعات والافتراضات التي تقول إنه "متميز" وإنه يجب عليه أن يكون على مستوى هذا التميز في القول والفعل على مدار حياته بأكملها. وكلا هذين الموقفين يضع *متطلبات عالية* على عاتق الطفلين (الأول والأوحد). وهكذا، فإن العديد من المثلثات قد يصبحون **أطفالاً شاعرين بالإحباط** وغير قادرين على تحقيق الأهداف غير الواقعية التي تم وضعها لهم، أو التي وضعوها هم لأنفسهم.

بالطبع، ليست هذه هي الحال بالضرورة. العديد من الأطفال المثلثين يصبحون فائقي النجاح في هذا العالم. إلا أن نفس السمات السلبية والإيجابية للشخص المثلث البالغ الراشد سوف تظهر على الطفل المثلث. إذا كان لديك أحد الأطفال المثلثين في حياتك، فسيكون من المفيد أن تقرأ القسم التالي.

المشكلات الرئيسية والحلول

المشكلة ١: الإصرار على القيام بأي شيء بطريقتهم. تلك المشكلة سوف تكشف النقاب عن نفسها في مرحلة مبكرة من طفولة الطفل المثلث. نوبات الغضب الشديدة والتلاعب والخداع الأبوي تجعل التعامل مع هذا الطفل أمراً عسيراً.

الحل: يجب على هذا الطفل أن يتعلم أنه لا يستطيع العيش في هذا العالم وحده وأنه لن يستطيع دائماً أن يفرض طريقته على الأمور. يجب على الوالدين أن يجعلا من نفسيهما رؤساء في مرحلة مبكرة (ملحوظة: هذا أمر شديد الصعوبة إذا كان الوالد من نمط الدائرة).

المشكلة ٢: المخاطرة. الطفل المثلث يحب أن يجرب أي شيء مرة واحدة على الأقل! بدءاً من الوقوف على مقعد الدراجة في سن السادسة، وحتى قيادة سيارة الأسرة بسرعة هائلة في سن السادسة عشرة. الطفل المثلث يرغب في أن يكون هو القائد ومن الممكن أن يقوم بأفعال مجنونة عنيفة من أجل الحصول على الإعجاب والتقدير. احذر: من الممكن أن تشتمل القائمة على الإقدام على تعاطي المخدرات.

الحل: قم بضبط وتنظيم مجموعة النظراء التي يختلط بها طفلك المثلث. وجه رغبة الطفل الجامحة إلى الإنجاز نحو مناطق أقل خطورة. أكد على أهمية الحصول على درجات جيدة من أجل النجاح في الحياة (من الممكن أن يحصل الطفل المثلث على درجات ممتازة على الدوام في جميع المواد إذا كان يرغب في ذلك!).

المشكلة ٣: "ولكن كل شخص أعرفه لديه...". هذا الطفل يحتاج إلى رموز الوضع والمكانة الاجتماعية مبكراً. إذا كنت تعاني إلى حد ما فيما يخص النواحي المالية، فإن هذا قد يكون مشكلة كبرى، لأن الأطفال من نمط المثلث يرغبون في استعراض أهميتهم من خلال الأشياء المادية. كما أنهم قادرون على الجدال بمهارة ولفترة طويلة: "ولكنك اشتريت لتوك تلك المجموعة الجديدة من مضارب الجولف! لماذا إذن لا أحصل أنا أيضاً على تلك الدراجة البخارية التي أريدها؟".

الحل: اجعله يعمل من أجل الحصول على ما يريد! سيقوم الطفل المثلث بالعمل الضروري اللازم للحصول على ما يريد إما من خلال الوظائف الخارجية وإما في أعمال منزلية تعطيه عليها مقابلاً. إنه طفل يفهم المنطق جيداً (إنه يستخدم جانب المخ الأيسر)؛ لذا يمكنك أن تشرح له ميزانية الأسرة وقيمة العمل. سوف يفهم.

المشكلة ٤: الخوف من الفشل. تلك مشكلة عسيرة بحق. إن المثلث يرغب في أن يكون الأفضل في كل شيء. وأحياناً تصبح هذه الرغبة رغبة قهرية إلى الحد الذي يتجنب معه هذا الطفل الأشياء التي لا يستطيع تحقيق الفوز فيها بشكل فوري سريع وبقليل من الجهد.

الحل: اسمح له بارتكاب الأخطاء في مراحل مبكرة من حياته. لا تحاول أن تصنع منه شخصاً كاملاً أو يسعى وراء الكمال. اصنع مناخاً *استكشافياً* يمكن تجربة العديد من الأشياء فيه، سواء تحقق النجاح فيها أم لم يتحقق.

المشكلة ٥. الكذب/الخداع. أحياناً تكون حاجة الطفل المثلث إلى أن يكون الأفضل هي السبب في استخراج أفضل ما لديه. وعندما لا يبدو الفوز محتملاً، في حين أن المثلث مازال يجب أن يفوز، فإنه قد يسعى إلى وسائل غير أخلاقية من أجل الفوز. المثلث هو الأكثر عرضة للإقدام على *السلوكيات الإجرامية* من بين الأشكال الخمسة.

الحل: قم بغرس *نظام قيمي أخلاقي* قوي يميز بين الحق والباطل في نفس طفلك في مرحلة مبكرة من حياته. ويمكن أيضاً صنع نفس الشيء عن طريق غرس إحساس بالمسئولية تجاه الآخرين في نفس طفلك الأول.

المشكلة ٦. الإصابات. لأن المثلثات يمكن أن يكونوا "شديدي الاندفاع والتهور" في إقدامهم على المخاطر، فإنهم كثيراً ما يضعون أنفسهم في مواقف خطيرة صعبة ويسقطون (بالمعنى الحرفي للكلمة!). إنهم رياضيون بطبيعتهم، وثقتهم المفرطة بأنفسهم تؤدي بهم إلى محاولة القيام ببطولات بدنية فذة قبل الأوان.

الحل: توقع بعض الوصفات الطبية على الطريق. ستكون الإصابات الكبرى عبارة عن كسور في العظام، وهي في العادة ليست بالشيء شديد الخطورة. وتذكر أن المثلث ليس هو نمط الشخص الذي يتعرض بكثرة للحوادث (ذلك هو المستطيل).

ما تتوقعه من الطفل المثلث في المنزل

١. درجات جيدة؛ إنه الطالب المتميز!
٢. آراء... بشأن كل شيء، وطوال الوقت.
٣. اختيار مبكر للعمل المهني؛ فحاول أن توفر له الإرشاد مبكراً. بمجرد أن يتخذ الطفل المثلث قراره، يكون من العسير تغييره.
٤. أهداف شخصية عالية. هذا الطفل طموح. إنه يرغب في أن يكون أفضل من ماما وبابا.
٥. احترام وتوقير للبطولة. وهذا مرتبط بالأهداف التي يرغب في تحقيقها. سيكون دور المثل العليا والقدوة الحسنة مهماً هنا، سواء كان القدوة نجماً رياضياً أو طياراً حربياً.
٦. ملصقات على الجدران. تلك الملصقات توفر للمثلث الحافز؛ وكثيراً ما ستكون بمثابة انعكاس للأهداف والأبطال.
٧. المنافسة. الشخص المثلث ينمو وينجح بها. إذا كان هناك إخوة أو أخوات، فإن المثلث هو من سيفوز بها.
٨. جمع الجوائز. المثلثات غالباً ما تكون لديهم أوشحة زرقاء وتذكارات في كل مكان. تلك الأشياء تمثل حافزاً جيداً لحمل هذا الطفل على تنظيف غرفته، وغير ذلك من الأعمال.
٩. الجدال. احذر؛ إنه يرغب في فرض أسلوبه.
١٠. النشاط المستمر. منذ لحظة الولادة وحتى مرحلة الطفولة الفظيعة من سن الثانية وحتى السادسة، يكون المثلث متطلباً *انتباهاً شديداً*، وسيحصل عليه بطريقة ما أو بأخرى.

كيف تربي طفلاً مثلثاً

١. **كن حازماً** تجنب صراع الإرادات. استخدم أساليب العقاب إذا استدعت الضرورة ذلك، ولكن احرص على أن يفهم طفلك المثلث السبب.
٢. **استخدم المكافآت.** هذا الطفل يستجيب بشكل جيد للمهام عندما يكون هناك شيء يمكن أن يجنيه من ورائها. قليل من المال أو وشاح أزرق سيؤدي الغرض.
٣. **قدم الثناء.** هذا أمر جوهري وحيوي بالنسبة لنمط المثلث.

٤. **اسمح له بالمشاركة في وضع القواعد.** رغم أنه يجب وأن تكون لك اليد العليا في الأمر، إلا أن هذا الطفل مفاوض بارع، والتنمية المبكرة لمهارات التفاوض ستفيده حتماً في المستقبل.

٥. **اجعل الطفل المثلث يتولى زمام السيطرة بين الحين والآخر.** عندما يتم وضع الطفل المثلث في موضع سلطة، يتعامل مع الأمر بجدية شديدة. وهذا هو الطفل الذي يمكن أن تجعله يتولى قيادة إخوته وأخواته.

٦. **لا تكبت أو تسفه أحلامه.** رغم أنك قد تشعر بأن بعض أهداف طفلك المثلث بعيدة المنال ولا يمكن تحقيقها، إلا أن العديد من المثلثات *يحققونها بالفعل!* لا تبعث برسائل مبكرة من قبيل: "من تظن نفسك لترغب في أن تكون طبيباً؟". فقد يصبح طبيباً عن جدارة!

٧. **ادخر مالاً كافياً!** الأطفال المثلثون مكلفون! إنهم يرغبون في أفضل الأشياء، وهم كثيراً جداً ما *يستحقون* هذا الأفضل! هذا الطفل سيحتاج إلى الالتحاق بالجامعة من أجل الإشباع المهني؛ وبعض هؤلاء المثلثين سوف يكتسب لنفسه فرصة تعلم مجانية. وبغض النظر عن المجال الوظيفي، فإن المثلث سوف ينجح فيه؛ على سبيل المثال: ضابط بالجيش، أو سكرتير تنفيذي، أو مدير متجر. والنجاح المتوسط ليس كافياً!

٨. **كن فخوراً!** لا تشعر بالحرج من التحدث عن إنجازات هذا الطفل؛ فحديثك سيسره بشدة وسيجعله يبذل المزيد من الجهد الذي يبذل الكثير منه بالفعل! ومن حسن الطالع أنه سيكون لديك الكثير مما يمكن أن تتحدث عنه!

موجز

إذا كان هناك أشخاص مثلثون في حياتك، فإنك محظوظ للغاية. سيرى الآخرون أنك تحظى بدعم رائع من أشخاص متميزين. سوف تنعم بمجد الارتباط بهذا الشخص الناجح. وستكون حياتك بمثابة تدفق مستمر من التعرف بأشخاص مثيرين وأماكن وأشياء مثيرة أيضاً. لن يستمر شيء على حاله؛ فالمثلث هو عامل تغيير يناضل دائماً من أجل شيء أفضل.

وإذا كان الشخص المثلث في حياتك هو ابنك، فحاول أن تجاريه وتتكيف معه فحسب! إن ذلك لتحدٍ حقيقي. وإذا أمكنك النهوض بهذا التحدي، فستكون المردودات والجوائز وفيرة، وسوف يعتني بك ابنك المثلث ويرعاك بكل تأكيد في سنوات عمرك المتقدمة. لا تقلق أبداً بشأن هذا. هذا الطفل سيكون ناجحاً.

والجانب السلبي من كل هذا هو حاجة الشخص المثلث إلى السيطرة والتحكم. هؤلاء المثلثون ليسوا دائماً أشخاصاً تسعد بالعيش معهم؛ وهؤلاء الذين يعيشون معهم غالباً ما يشعرون بأنهم واقعون ضحية سيطرتهم وتأثيرهم. يجب عليك أن تحمي نفسك في هذه

العلاقة. يجب عليك أن تصنع لنفسك رأياً خاصاً بك، وأن تصر على أن يتم إشباع احتياجاتك أنت أيضاً. سيجعل منك المثلث تابعاً خانعاً له ما لم تكن حازماً بالقدر الكافي.

ورغم أنك ستفخر كثيراً بمثلثك، إلا أنه ينبغي عليك أن تصنع *قوتك الداخلية* الخاصة بك. إذا منحت الشخص المثلث حبك واهتمامك ودعمك واستطعت في الوقت ذاته أن تحافظ على احترامك وتقديرك لذاتك، فإنك بذلك ستصنع علاقة يمكن أن تكون مشبعة بشكل رائع متألق على مدار الحياة بأكملها.

الفصل ٨

المثلث في العمل

إذا كنت تعمل مع شخص مثلث، فهنيئاً لك! الشخص المثلث -كما ذكرنا سابقاً- يحب القيام بالأعمال بطريقته. ومعظم الأشخاص من نمط المثلث يرغبون في أن يكونوا رؤساء، ما لم يكونوا كذلك بالفعل. وهؤلاء المثلثون بالطبع يحظون باحترام شديد في ساحة العمل بسبب قدرتهم على اتخاذ قرارات سريعة. كما أنهم محط إعجاب الجميع بسبب الثبات والثقة اللذين يتقبلون بهما تحمل المسئولية. ليس هناك من شكل آخر يتمتع بنفس الثقة الخارجية بالذات التي يتمتع بها الشخص المثلث.

الأشخاص من نمط المثلث غالباً ما يتواجدون في الأنماط التالية من الوظائف:

تنفيذي/صاحب مشروعات	منظم/مسئول اتحاد نقابي
مدير/مشرف	سياسي محترف
مدير مستشفى	قائد أوركسترا
مدير مدرسة	رجل أعمال
ضابط عسكري	طيار
شريك في مؤسسة قانونية	

العديد من المثلثات يعملون في مناصب ضئيلة المكانة والهيبة إلى حد ما: سكرتير تنفيذي، أو قائد فريق، أو منسق طاقم العمل، أو مدير متجر، أو مندوب مبيعات. ولكن، أياً كان مكانهم أو وضعهم، فإنهم يحاولون السيطرة على السلطة واكتساب النفوذ!

والسمات الرئيسية المميزة للمثلثات هي أنهم مناسبون لتولي القيادة، وأصحاب قدرة عالية على التركيز، وحاسمون، وطموحون، ومنافسون، ورياضيون، ويهتمون بالنتائج النهائية. ولأن تلك السمات تحظى بتقدير واحترام عاليين في مجتمعاتنا المعاصرة، فإن المثلث يستطيع التقدم إلى موقع السلطة بسرعة وخفة وبراعة، في معظم الشركات والمؤسسات.

كيف يتعامل المثلث مع الصراع

سيكون هذا الجزء ذا أهمية كبرى بالنسبة لك إذا كنت تعمل مع (أو عند) شخص مثلث. تذكر أن المثلثات يحبون القيام بالأشياء بطريقتهم، لذا، فإنهم دائماً ما يلجئون إلى *المواجهة المباشرة* عند التعامل مع الصراع. الأسلوب الذي يفضله المثلثات في الصراع هو أسلوب **التنافس. إلا** أنهم قادرون أيضاً على استخدام أسلوب **التسوية** بفعالية ونجاح.

هناك مقولة قديمة تقول: "إنني لا أغضب، إنني أثأر!". والأشخاص المثلثون يفعلون كلا الأمرين معاً: إنهم يغضبون، ويثأرون *أيضاً*! على الأقل، هذا صحيح بالنسبة لشخصية **المثلث التقليدية**.

هذا يجعل أمر تعامل الأشخاص الذين ينتمون إلى أشكال أخرى مع المثلثات أمراً عسيراً. ورغم أن الشخص من نمط المثلث لديه معرفة تامة بمفهوم *الفريق* بسبب خلفيته الرياضية، إلا أنه يريد من الآخرين جميعاً أن يشكلوا هم الفريق في حين يكون هو *المدرب!* فإذا كان الشخص المثلث في موقع قيادي في الشركة حسب ما يمليه لقبه الوظيفي أو مرتبته الوظيفية، فليست هناك مشكلة. إلا أنه إذا كان نظيراً أو مرءوساً لك، فإن حاجته تلك إلى أن يكون هو الرئيس والمسئول قد تكون غاية في الإزعاج ومصدراً للعديد من المشكلات.

إذا كنت في صراع مباشر مع شخص من نمط المثلث، فإنك قد تقابل مقاومة قوية في حل المشكلة. إن هؤلاء القوم يميلون إلى *التوكيد الجازم* على آرائهم. إنهم بحاجة ماسة ملحة إلى أن يكونوا على صواب... كما أنهم يواجهون صعوبة في الاعتراف بأنهم على خطأ.

والأمر الجيد هو أنك ستدرك دائماً موقف المثلث. إنه لن يتجنب الصراع كما يفعل المربعات في الغالب. ليست هناك أسرار. سوف يواجهك المثلث بكل صراحة. الكثيرون يفضلون هذه الطريقة، لأنها تحتوي على أدنى قدر ممكن من التذمر الخفي من وراء ساتر ومن الحيل والمكائد. ردود الأفعال تلك سوف تحدث تآكلاً في قدرة الموظفين وتؤدي في النهاية إلى مواقف وسلوكيات سلبية تعوق الإنتاجية.

ليس الأمر كذلك مع المثلثات. سوف يثور الجدال بسرعة ويتم حله بنفس السرعة. المشكلة الوحيدة هي أن المثلث دائماً ما يربح الصراع! وإذا ما حدث ذلك بشكل متكرر بما يكفي، فإن الزملاء يبدءون في الشعور بالغضب والاستياء وقد يتم عزل المثلث عن الفريق.

إذا كنت تخوض صراعاً مع شخص من نمط المثلث، فإن الجزء التالي سيمنحك بعض الأفكار حول كيفية خروجك من الصراع فائزاً... وكيفية اكتساب احترام زميلك المثلث في ذات الوقت!

الفوز في صراع مع شخص مثلث

١. **لديك فرصة واحدة فحسب!** الشخص المثلث سريع في اتخاذ القرارات. عليك أن تجعل من فرصتك الوحيدة فرصة ناجحة!

٢. **كن مستعداً بشكل كامل!** قم بعملية بحث موسعة ومكثفة سواء فيما يتعلق بالجانب الخاص بك من القضية أو بذلك الخاص بالشخص المثلث. اعتبر نفسك *مناظراً* محترفاً؛ المناظر الجيد يستطيع الدفاع عن *كلا الجانبين* من القضية بنفس السهولة. هذا الجهد الإضافي الزائد في الإعداد سيؤتي ثماره، لأن الشخص المثلث يديل إلى الرؤية من منظور واحد فقط؛ منظوره الخاص.

٣. **اعرض ما لديك من بيانات ومعلومات بشكل منطقي متعاقب.** الشخص المثلث يستخدم جانب المخ الأيسر. لا تقفز من نقطة إلى أخرى بشكل ضال شارد. هذا من شأنه أن يمنح المثلث نقطة تفوق حيث إنه بارع في *التركيز* المباشر على القضية الرئيسية.

٤. **حافظ على سيطرتك على أعصابك!** هذا أمر في غاية الأهمية عند مواجهة صراع مع المثلثات لأنهم كثيراً ما يفقدون أعصابهم. إذا أمكنك القيام بذلك، فإن هذا وحده سيمنحك التفوق في المجادلة.

ملحوظة: ستكون أكثر قدرة على الحفاظ على سيطرتك على انفعالاتك إذا تدربت على ذلك مسبقاً. تعرف بالضبط على ما سوف تقوله ولماذا ستقوله. حاول أن تتوقع ردود أفعال الشخص المثلث على عباراتك وجهز دفاعك وبياناتك. استعن بمساعدة زوجك في تمثيل مجادلة تقليدية ساخرة تلعب فيها زوجك دور مناوئك المثلث. تلك طريقة تدريب ممتازة من أجلك.

٥. **احصل من الشخص المثلث على إجابة مبكرة بـ "لا".** تلك طريقة تعلمتها من أحد رؤسائي المثلثين السابقين. الشخص المثلث يرغب في أن يقول لك لا، لذا، اطلب منه في البداية أن يتفق معك على شيء *ضئيل الأهمية* بالنسبة لك ودعه يقُل كلمته. والمنطق الذي يقوم عليه هذا الأسلوب هو منطق التنفيس. فبمجرد أن يكون قد قال لك لا، سيكون المثلث أكثر استعداداً للموافقة على الطلب التالي (الأكثر أهمية).

٦. **عندما يرفض المثلث طلبك ويبدو أنك قد خسرت المعركة، أخرج ورقتك الرابحة التي كنت تدخرها للنهاية.** احتفظ دائماً بالورقة الحاسمة حتى النهاية! تذكر أن رفض المثلث يمكن أن يتحول إلى موافقة بنفس السرعة.

٧. **لا تقتصر على أي حل منفرد.** فلتكن لديك حلول بديلة متعددة يمكنك أن تعتمد عليها. بهذه الطريقة، تضمن لنفسك أن تخرج من الصراع فائزاً بغض النظر عن

النتيجة. إذا لم يوافق المثلث على الحل (أ)، فإن الاتفاق على الحل (ج) هو شيء يمكن أن ترضى عنه.

٨. **انتظر الوقت المناسب.** التوقيت عنصر مهم. قد لا يكون هذا هو الوقت المناسب لمواجهة الشخص المثلث بهذه المشكلة. انتظر حتى يكون المثلث في "حالة نجاح" وتكون الأمور تسير معه على خير ما يرام. هذا هو الوقت الذي يستطيع فيه أن يخسر لك صراعاً ويستجيب لما تريد.

٩. **استعد للخسارة.** رغم أن هذه ليست بالنصيحة المبهجة، إلا أنها واقعية عندما تخوض صراعاً مع شخص من نمط المثلث. ولكن... كن *خاسراً رياضياً* وتعهد بأن تدعم القرار النهائي للمثلث. سيكون لهذا مردوداته وثماره الإيجابية على المدى البعيد. يجب عليك أن تعرف متى تخسر المعركة لتربح الحرب!

١٠. **وأخيراً... فكر في مسألة إخبار الزملاء الآخرين بنتيجة المشاحنة.** تذكر مدى الأهمية الكبرى التي يعلقها المثلثات على أن يكونوا على صواب. إذا تحتم عليك العمل مع هذا المثلث -وإذا كنت ذكياً بما يكفي- فإنك لن تفتخر بانتصارك على هذا الشخص. في الواقع، أفضل النصائح هنا هي أن *تسمح للمثلث بالإعلان بنفسه عن خسارته*. وإذا كنت أنت الخاسر، فربما كان عليك أن تخبر الآخرين بذلك أولاً.

الزميل المثلث

هذا موقف شديد الصعوبة بالنسبة للكثيرين ممن ينتمون إلى الأشكال الأخرى، ويرجع ذلك إلى الحقيقة التي تقول إن الزميل المثلث ليس في موقع سلطة، ولكنه يرغب في أن يكون في هذا الموقع. هكذا، فإن حاجة المثلث إلى أن يكون في وضع السيطرة لم يتم إشباعها، وقد يحاول المثلث السيطرة على الزملاء من أجل إشباع هذه الحاجة.

وفيما يلي قائمة بالمشكلات النمطية المألوفة التي يواجهها الناس عند العمل مع المثلثات على مستوى النظير. إذا كان هذا ينطبق عليك، فإن الحلول المطروحة قد تسهل عليك الحياة في مكان العمل.

المشكلة ١: "سأتولى أنا مسئولية هذا المشروع". يعني هذا أن المثلث يريدك أن تنفض يدك وتتراجع عن الأمر لأنه يرغب في الحصول على *الفضل* في نجاح هذا المشروع.

الحل: أكد على أهمية *المجهود الجماعي للفريق* في هذا المشروع. اذكر الإسهامات الكبرى التي صنعها أو يمكن أن يصنعها الآخرون. عبر عن قوتك المساوية له عن طريق أن توضح له استعدادك لتحمل المسئولية عن المشروع أنت أيضاً.

المشكلة ٢: "ليس لدي وقت لهذا... لدي عمل مهم ينبغي القيام به!". العمل الذي ينبغي على المثلث القيام به أكثر أهمية بكثير من العمل الذي تقوم أنت به بالطبع!

الحل: اشرح بكل وضوح الطرق التي استقطعت بها وقتاً في الماضي من جدول أعمالك المشحون من أجل مساعدة المثلث! أظهر استعدادك لمعاونته في المستقبل وقدم قائمة بالخدمات التي قمت بها من أجله في الماضي. المثلثات يفهمون لعبة خدمة في مقابل خدمة، وسوف يلعبونها طالما كان فيها شيء يحقق مصالحهم.

المشكلة ٣: "إما أن... وإما أن تبتعد عن الأمر!". المثلثات أشخاص لا يتحلون بالصبر. إنهم لا يحترمون الآخرين ممن يبدو عليهم الشك أو الحيرة والتردد.

الحل: لا تعتمد على المثلث في منحك آراءه وأفكاره ودراسة الحلول معك. قم بواجبك، ولا تأتِ المثلث إلا ومعك كل من المشكلة والحلول بعد أن تكون قد درستها بعناية. سيمنحك المثلث دعمه على الفور إذا وافق على سلسلة واضحة من الإجراءات والتصرفات.

المشكلة ٤: "ادخل في الموضوع مباشرة!". المثلثات لا يتمتعون بالصبر، ويهتمون بالنتائج النهائية فحسب. إنهم لا يحبون ولا يقدرون الخوض في مناقشة التفاصيل الصغيرة المزعجة (كما هي الحال مع المربع). ولا يحبون أيضاً الانغماس واللغو حول هذه التفاصيل (كما هي الحال مع الدائرة).

الحل: عندما تعرض بعض المعلومات على المثلث، اجعل ما تعرضه عليه موجزاً وبسيطاً قدر المستطاع.

المشكلة ٥: "لا يمكن الانتظار على هذا الأمر... علينا التحرك بأقصى سرعة!". إذا فرض المثلث أسلوبه على الأمور، فسينطبق هذا القول على كل شيء! هؤلاء القوم يحبون التصرف التلقائي السريع دون سابق تفكر مترو، وهم أثناء ذلك كثيراً ما يدوسون على الآخرين. يجب أن يتم تحجيم المثلث وكبح جماحه، ويجب عليه أن يتعلم التعايش مع عملية تحقيق الهدف بشكل منهجي منظم. أحد العيوب الخطيرة في المثلثات هو أنهم يتخذون القرارات بسرعة أكبر مما ينبغي دون أن تكون لديهم معلومات تدعم قرارهم.

الحل: اقترح على المثلث أن يحضر برنامجاً تدريبياً على التخطيط والتنسيق؛ أو نظم الإدارة؛ أو تخطيط المشاريع. وبرغم أن مثل هذا البرنامج (الذي سيقوم بتدريسه على الأرجح شخص مربع) يمكن أن يقتله ضجراً، إلا أنه سيعلمه مبادئ تخطيط وتنظيم الإجراءات.

المشكلة ٦: "يمكنك الاعتماد على دعمي لك في هذا الأمر...". هذا يعني أن المثلث يلقي *بالمسئولية الكاملة عليك*، ويتخلص منها تماماً. لماذا؟ لأنه أدرك أن المهمة المطلوب إنجازها لن تحقق له أي استفادة. وما لم تكن هناك استفادة يمكن أن يحققها المثلث، فإنه سوف يضع مقعداً ويكتفي بالمشاهدة.

الحل: احرص على أن تكون هناك استفادة ما يجنيها المثلث. إذا كانت هذه هي الحال، فإنك ستحصل منه على ما هو أكثر من مجرد الدعم؛ ستحصل على مشاركة فعالة، وإسهام متميز، ودفاع مستميت عن قضيتك.

المشكلة ٧: "ليس هذا بالتوقيت المناسب". هذا تنازل من المثلث عن قدرته على الوصول إلى البيئة *السياسية*. يبدو أن المثلثات يمتلكون "الحاسة السادسة" فيما يتعلق بالأجواء السياسية في الشركات.

الحل: ثق بالمثلث في هذا الأمر! إنه يكون على حق دائماً عندما يتعلق الأمر بالسياسات. انتظر، واعرض قضيتك فيما بعد، وسوف يقدم لك المثلث دعمه. إنها لفكرة جيدة أن تختبر الأجواء السياسية من خلال شخص مثلث أولاً لكي تتأكد من أن طلبك سيلاقي آذاناً مصغية.

المشكلة ٨: "إنه دورك في اللعب!". المثلث يختبرك. إن العالم عبارة عن لعبة شطرنج كبيرة، وقد جاء دورك لتظهر قدراتك. وتعني هذه العبارة أن المثلث يشعر بأن له اليد العليا في الموقف.

الحل: العب لعبتك، ولكن لا تلعبها إلا عندما تكون مستعداً. لا تسمح للمثلث بالسيطرة عليك.

المشكلة ٩: "إنني بحاجة إلى خدمة تقدمها لي". تُقال هذه العبارة عادة بعد أن يكون المثلث قد دخل عليك مكتبك على عجل وأغلق الباب وراءه.

الحل: كن حذراً. أنصت إلى طلبه بعناية واهتمام. قد يكون هذا فخاً: محاولة للتخلص من "مشكلة عويصة" وإلقائها في حجرك. وإذا قررت أن تقدم له هذه الخدمة، فاحرص تماماً على أن تنهي المناقشة بأربع كلمات بسيطة محددة... "إنك تدين لي بواحدة!". المثلثات يفهمون لعبة المقايضة هذه، وهم خبراء فيها أيضاً.

حقاً ليس من العسير جداً العمل مع المثلثات إذا كنت تعرف فقط كيف تتعامل معهم. وإذا لم تكن تعرف ذلك، فإنهم يمكن أن يسيطروا عليك ويناوروك ببراعة ويضعوك في مواقف شديدة الصعوبة قبل حتى أن تدرك ما يفعلونه. القليل من الشك والارتياب مفيد عند العمل مع شخص مثلث. وتذكر أن المثلث يسعى إلى أن يكون "رقم واحد"!

الرئيس المثلث

هذا الجزء في غاية الأهمية لجميع القراء لأن الرؤساء الذين يتصرفون مثل المثلثات أكثر من هؤلاء الذين ينتمون لأي شكل آخر. ولاحظ من فضلك أنني قلت *يتصرفون مثل المثلثات*، ولم أقل المثلثات. *إن المواقف والسلوكيات المعاصرة نحو مسألة القيادة تدعم السلوكيات المثلثية لدى الأشخاص الذين يحتلون مواقع السلطة*. وسواء كان الرئيس مثلثاً أو غير ذلك،

فإنه بكل تأكيد سوف يظهر سمات المثلث متى أمكن ذلك. ومدى براعته في القيام بذلك هو ما سيعكس ما إذا كان مثلثاً حقيقياً أم لا.

وهناك اثنان من الأشكال يميلان إلى *التنكر في شكل المثلثات* عندما يكونان في مواقع قيادية: المستطيل، والمربع! والمستطيل هو الشخص الذي يمر بحالة انتقالية. إنه ينتقل بشكل عشوائي ضال بين اتخاذ موقف حازم لا لين فيه وبين التجنب التام للموقف بأكمله. هذا الشخص لا يثق في الكيفية التي يجب أن يتصرف بها، ويمكن أن يتصرف مثل المثلث في أحد الأيام، ثم يكون دائرة أو خطاً متعرجاً في اليوم التالي.

وأكثر الأشخاص نمطية في محاكاة المثلث هو المربع الذي يتولى منصب سلطة. وفي الواقع، العديد من *المربعات يعتقدون بالفعل أنهم مثلثات!* إلا أن المربع الحقيقي سيُكتشف أمره في النهاية. سوف تظهر طبيعة المربع الحقيقية في الأزمات. وبدلاً من أن يتحرك بسرعة وخفة من أجل حل المشكلة كما يفعل المثلث، سيسحب المربع قدمه ويتراجع ويقوم بالتسويف، على أمل أن تنتهي المشكلة برمتها أو تحل نفسها بنفسها. والمربعات يختلفون أيضاً عن المثلثات في أنهم أكثر *اهتماماً بالتفاصيل* بكثير وفي أنهم يصرون على أن يكون كل شيء مكتوباً. المثلثات يفضلون إدارة الأزمات ولديهم مقت وبغض شديدان للأعمال الكتابية بصفة عامة. والمربع يمكن أيضاً أن يكون فرداً أفضل في فريق العمل من المثلث الذي يرغب في أن يُنسب إليه الفضل في النجاح.

ما يمكن ان تتوقعه من رئيسك المثلث

الإيجابيات:

١. التزام تام بالتميز والتفوق.
٢. اتباع فلسفة العمل بإخلاص/اللهو بإخلاص.
٣. القيام بالعمل معك كتفاً بكتف.
٤. حنكة سياسية (ستكون إنجازات القسم واضحة للجميع باستمرار).
٥. توجيهات واضحة.
٦. قرارات حاسمة.
٧. براعة مذهلة في التعامل مع الأزمات!
٨. أن يعطيك فرصة ثانية، لكن لن تكون هناك ثالثة!

السلبيات:

١. العمل لساعات طويلة أكثر مما ينبغي، المثلثات يعملون من السابعة صباحاً حتى السابعة مساءً.
٢. نسبة الأخطاء معدومة، هم لا يحتملون أخطاء مرءوسيهم.

٣. فلسفة الشكل الجيد (يبدو أن الشكل الجيد أكثر أهمية لدى المثلثات من القيام بعمل جيد وصحيح!).
٤. صعوبة الاعتراف بالأخطاء.
٥. تفويض الآخرين... مع إرجاع الفضل إلى نفسه.
٦. قرارات "متحذلقة".
٧. من الصعب إرضاؤه؛ يقسو على نفسه وعلى الآخرين.
٨. لا وقت للراحة أو انحدار الأداء... يتوقع أداء بنسبة ١٥٠ بالمائة طوال الوقت... سواء في العمل أو اللعب. إنها شخصية *القائد*.

كيف ترضي رئيسك المثلث

١. قم بعملك! وقم به على أكمل وجه.
٢. قم "بالأعباء الإضافية الصغيرة": اعمل حتى وقت متأخر ووضح له أنك اضطررت إلى إلغاء موعد على العشاء (التضحية).
٣. أظهر صفات القيادة داخل الفريق الذي تعمل فيه.
٤. أظهر صفات القيادة خارج الفريق أيضاً.
٥. أشرك رئيسك المثلث في الفضل *دائماً*.
٦. اجعله مطلعاً على كل ما يحدث من تطورات في الوقت المناسب (المثلثات يكرهون معرفة الأنباء السيئة من مكان آخر خارج القسم).
٧. لا *تتجاوز* رئيسك المثلث أبداً (لا تذهب من ورائه إلى الرئيس الأعلى).
٨. لا تتحدث عن الفريق بشكل سيئ أو تسبه أو تحط من شأنه.
٩. أظهر قدرتك على التعامل باللين والحنكة في *المناسبات الاجتماعية* (يكون هذا أكثر أهمية في المستويات الأعلى ويوضح ذكاءك السياسي).
١٠. اجعل جميع تواصلاتك، سواء المكتوبة أو المباشرة وجهاً لوجه، مباشرة ومحكمة وموجزة.

نصيحة أخيرة عند العمل تحت رئيس من نمط المثلث: استفد من *فلسفة "إنه يفكر كما نفكر نحن"*. تلك طريقة تقليدية لتتم ترقيتك من قبل الرؤساء المثلثين. حيث إن المثلثات يتمتعون باحترام صحي لقدراتهم الخاصة، فإنهم أيضاً يشعرون بالإعجاب تجاه الآخرين ممن يتصرفون ويفكرون كما يتصرفون هم ويفكرون. وهؤلاء هم الأشخاص الذين سيكافئونهم. احرص على أن تكون منهم.

العميل المثلث

كيف تتعرف على العميل المثلث

١. ملابس غالية الثمن يرتديها هذا العميل بأسلوب غير رسمي.
٢. حركة جسد سلسة مرنة؛ تجعله يبدو وكأنه يشعر بالألفة مع المكان.
٣. اتصال نافذ بالأعين.
٤. مصافحة قوية بالأيدي.
٥. أسئلة تبدو عابرة، وكأنها مجرد فكرة طرأت على الذهن.
٦. حديث موجز قصير، وسرعة بديهة، وألفة.
٧. تقييم سريع للمواقف؛ فحص سريع ثاقب بالعينين للمنتج الذي تعرضه.
٨. يبدو مسترخياً لكنه يشير إلى ضغط الوقت.
٩. يرغب في أن تخبره عن المنتج/الخدمة، وغير مستعد لإهدار الوقت في قراءة المواد المنشورة.
١٠. لديه إحساس قوي بالسطوة والمكانة العالية والرفعة؛ العديد من أفراد المبيعات المتوسطين ببساطة يتم إخضاعهم والسيطرة عليهم من قبل العملاء المثلثين.

كيف "تبيع" لعميل من نمط المثلث

١. كن مستعداً للتفاوض؛ الشخص المثلث لا يقبل العرض الأول. وحتى إذا كان السعر غير قابل للتفاوض، فإن المثلث سيحاول الحصول على التركيب مجاناً!
٢. تحدث بسرعة. المثلثات أشخاص مشغولون.
٣. تحدث عن النتيجة النهائية (اذكر التفاصيل الأساسية فقط).
٤. أكد على السمات الإيجابية الأساسية للمنتج/الخدمة، ولكن اذكر سمة سلبية واحدة على الأقل. الشخص المثلث يحترم الأشخاص الذين يصارحونه ويواجهونه بالحقيقة.
٥. أجب عن الأسئلة بصدق وأمانة ولا تقلل من قدر معارف هذا العميل.
٦. ركز كلياً على العميل المثلث، واترك جميع ما بيدك. لابد وأن يحظى المثلث بانتباهك كاملاً.
٧. تحدث عن المنزلة والمكانة... اذكر بشكل عارض أسماء شهيرة لعملاء آخرين قاموا بشراء منتجك.
٨. اعرض سجل إنجازاتك. المثلثات يحبون أن يعرفوا أنهم يتعاملون مع أشخاص ناجحين.

٩. توقع قدراً محدوداً من الشراء بالمقارنة. إن لديك على الأرجح منافساً رئيسياً على أعمال هذا العميل المثلث. تعرف عليه، وحاول أن تبيع أكثر منه.

١٠. اطلب إتمام صفقة البيع مباشرة، ومبكراً. الشخص المثلث يحترم الشجاعة والإقدام على المخاطر. إنه قد يتخذ قراراً متعجلاً متهوراً ويشتري منك فوراً. وبالطبع، إذا كان القرار سيئاً، فتوقع من المثلث أن يعيد إليك ما اشتراه بنفس السرعة التي اشتراه بها.

ملحوظة أخيرة: الأشخاص الذين ينتمون إلى نمط المثلث ليس لديهم أي نوع من الولاء لأي شركة أو مؤسسة بعينها عند الشراء. إنهم يتوجهون إلى أفضل جودة وأفضل صفقة. ولكنهم كثيراً ما يتخذون قرار الشراء بعجلة ويميلون إلى تفضيل "الماركات الشهيرة". قد تكون قادراً على الاستفادة من سمات العميل المثلث تلك.

موجز

سواء كنت فرد مبيعات يعاني من آلام محاولة البيع لعميل مثلث، أو مرءوساً يحاول إرضاء رئيس مثلث، فإن الموقف هو نفسه. الشخص المثلث يرغب في الفوز بالتفوق لنفسه. وطالما كنت مسلحاً بهذه المعرفة، فإنك ستكون قادراً على مجابهة القوة الهائلة لشخصية المثلث.

يمكنك أن تتوقع من المثلثات الذين تعمل معهم أن يكونوا صرحاء وواثقين. ويمكن أن تجدهم شجعاناً بواسل (جسورين) في رغبتهم المحمومة لصنع بصمتهم في هذا العالم. الشخص المثلث هو المغامر بيننا. وإذا اختار المثلث الموقف الصحيح الذي يقدم فيه على المغامرة، فإنه سيحقق فوزاً كبيراً. يمكنك أن تتعلق بذيل معطف الشخص المثلث، وستكون الرحلة نحو النجاح سريعة ومضمونة، ولأعلى مباشرة. (ملحوظة: المثلثات يمكن أن يسقطوا لأسفل بنفس الأسلوب الدراماتيكي المفاجئ الذي صعدوا به!). ومن حسن الطالع أن المثلث الحقيقي (وليس المحاكي المربع) يتمتع بالمهارات اللازمة التي تمكنه من الوصول إلى القمة والبقاء بأعلى!

المثلثات يميلون إلى عدم الثقة في الكثير من الناس، وخاصة في زملاء العمل. وهذا يحميهم من تكوين صلات عاطفية وثيقة قد يضطرون فيما بعد إلى خيانتها من أجل التقدم في الحياة المهنية. لا شيء ولا أحد أكثر أهمية عند المثلث من حياته المهنية. لذا، احترس وتعلم كيف تحمي نفسك. بقدر ما يحظى المثلثات بإعجاب الآخرين ومحاولات محاكاتهم بقدر ما يمكن أن يكونوا مدمرين مهلكين إذا حاولت معارضتهم أو مقاومتهم. أفضل نصيحة هي أن تشعر نحوهم بالإعجاب عن بعد!

الفصل ٩

المثلث تحت ضغط

قد يبدو من الغريب أن نخصص فصلاً لهذا الموضوع لأن المثلث -من بين الأشكال الخمسة- هو صاحب أكبر احتمالات أن يعيش حياة مليئة بالضغوط *بشكل اختياري!* المثلثات يميلون إلى أن يكونوا أسوأ أعداء لأنفسهم عندما يتعلق الأمر بالضغط. العديد من المثلثات يذكرون أنهم يكونون أكثر سعادة عندما تكون لديهم مواعيد نهائية ينبغي عليهم الالتزام بها وتكون هناك توترات في حياتهم. والأشخاص الذين يعملون لدى المثلثات أو تحت رئاستهم يذكرون أن رؤساءهم المثلثات يكونون في أشد حالات الانزعاج عندما تسير الأمور بسلاسة تامة في العمل! وهم يقولون إن هؤلاء الرؤساء يكونون في أفضل حالاتهم عندما تكون هناك أزمة ما!

وبالطبع، كل هذا متسق تماماً مع شخصية المثلث. هؤلاء الأشخاص المثلثون يهتمون كثيراً بالعمل والنشاط. إنهم يحبون أن يكونوا مسيطرين ويستمتعون باتخاذ القرارات اللازمة لحل الموقف المتأزم. إنهم يميلون إلى أسلوب **الإدارة بالأزمات**. وهذا صحيح سواء في العمل أو في البيت.

إننا جميعاً نحتاج إلى قدر معين من التوتر في حياتنا كي نتمكن من العمل بفعالية. وما لم يكن هناك قدر كافٍ مناسب من الضغط والتوتر، نشعر بالملل والفتور والكسل، ولا تكون الحياة مثيرة ومشبعة بالقدر الكافي. إلا أنه إذا كان هناك أكثر مما ينبغي من الضغوط والتوترات، فإننا نشعر بالإرهاق والإنهاك والعجز عن التكيف. وكل شخص له "نقطة ذروة الاحتمال" الخاصة به، والتي لا يستطيع عندما يصل إليها أن يحتمل المزيد.

ومع ذلك، فإن بعض الناس يحتملون من النشاط والارتباك والتشوش أكثر بكثير مما يستطيع البعض الآخر احتماله؛ ومعنى ذلك أن مستوى احتمالهم أعلى بكثير. ومثل هؤلاء الأشخاص سيصلون إلى حد السعي وراء زيادة كم النشاط والعمل في حياتهم. في الدراسات النفسية، يسمى هؤلاء *الباحثين عن المثيرات* أو شخصيات "النمط أ". وهؤلاء هم المثلثات. وما يمكن أن يمثل ضغطاً رهيباً لا طاقة للمربع به، هو بمثابة يوم هادئ بالنسبة للمثلث!

تذكر هذا إذن بينما تقرأ هذا الفصل عن المثلثات في حياتك. إنهم يشعرون بالضغط تحت ظرفين مختلفين من ظروف الحياة: (١) عندما لا يكون هناك ما يكفي من الضغط، و(٢) عندما يكون هناك منه أكثر مما ينبغي بالنسبة للبشر. والموقف الأول لا يخضع في الغالب لسيطرتهم. أما الثاني فهو عادة ما يكون نتيجة مباشرة لميل الشخص المثلث إلى تحميل نفسه بالكثير جداً من الضغط. وعندما *يفقد* المثلث *السيطرة*، يكون هذا مدمراً! وبهذه الطريقة، يكون المثلث –في واقع الأمر– هو أعتى أعداء نفسه.

كيف تتعرف على المثلث عندما يكون تحت ضغط

١. **النشاط المحموم.** حيث إن المثلث شخص شديد التركيز، فإنه عندما تقسو الأحداث وتتعقد وتسوء الأمور، يصبح هو أكثر قسوة وصرامة! إنه يكرس جسده وروحه لإنجاز المهام (فهي دائماً أكثر من واحدة) التي يجب إنجازها! إنه يضاعف جهوده سواء في العمل أو اللهو واللعب.

٢. **الغضب الشديد.** عندما يقضم المثلث أكثر مما يستطيع مضغه وهضمه؛ أي عندما يتولى مهام أكثر من قدرته على الإنجاز، فإنه بدلاً من أن يتراجع، ينفس عن غضبه في الآخرين. هذا هو الوقت الذي يجب عليك فيه أن تبتعد عن طريقه!

٣. **المظهر الأشعث.** المثلثات يجتهدون من أجل أن يظهروا مسترخين، رابطي الجأش، "محتفظين بالسيطرة". وعندما لا يحدث هذا، فاعلم أن هناك خطأ ما.

٤. **استحكام العادات.** إذا كان المثلث مدخناً مثلاً أو كان كثير السهر، فإنه قد يمارس عادته تلك بشكل *قهري* خلال فترة الضغط. تزداد سرعة كل شيء إلى حد كبير.

٥. **النقد المفرط لكل شيء... وكل شخص.** لا يمكنك أن ترضي الشخص المثلث عندما يكون واقعاً تحت ضغط، أياً كان الجهد الذي تبذله في المحاولة.

٦. **تشنج حركات الجسد.** هذا الأمر شديد الغرابة بالنسبة للشخص المثلث الذي يتحرك عادة بسلاسة ولين من موقف إلى الذي يليه.

٧. **عدم الصبر.** فقط لن يمكنك القيام بالمهمة من أجل المثلث بالسرعة الكافية بالنسبة له. يقول المثلث: "أريد الانتهاء من الأمر بالأمس".

٨. **السباب.** المثلثات من الرجال سيبدءون في التعامل وكأنهم بحارة مخمورون يسبون كل من حولهم خلال هذه الفترة. أما النساء المثلثات فإما أن يحاكين الرجال في ذلك وإما أن *يبكين* كثيراً وبشدة. هذا هو الدمار الذي يشعر به المثلث عـ .ما يبدأ في فقد السيطرة.

٩. **نوبات برد/أنفلونزا متكررة.** بالطبع، فالجسد يستجيب للضغوط الخارجية بشكل متزامن. ونحن جميعاً نكون أكثر عرضة للأمراض خلال أوقات الضغط والتوتر.

١٠. **تجنب الأصدقاء/العائلة.** وذلك سلوك شديد الضرر، لأننا في خلال أوقات المحن والضغوط، نكون في أمس الحاجة إلى "نظام الدعم" الخاص بنا! المثلثات سوف يتجنبون هؤلاء المقربين منهم والذين يعرفونهم جيداً بسبب كبريائهم. إنهم لا يريدون أن يراهم الآخرون في موقف ضعف أو عدم اتزان لأنهم يخشون أن يفقدوا احترام الآخرين لهم.

مصادر الضغط بالنسبة للمثلثات

من المهم أن نوضح أن المصدر الرئيسي للضغط بالنسبة للمثلثات هو العمل. وهذا صحيح بالنسبة للمثلثات فقط. أصحاب الأشكال الأربعة الأخرى يعانون من ضغط شديد الوطأة والخطورة ناجم عن مشكلات تقع في نطاق حياتهم الشخصية أكثر من معاناتهم من المشكلات المتعلقة بالعمل. ليست تلك هي الحال مع الشخص المثلث! ورغم أن المثلث يحتاج إلى الناس من أجل الاعتراف بقدراته وإنجازاته والانبهار بها، إلا أن الحياة المنزلية السلسة الهادئة لا تحظى عنده بالأهمية الشديدة التي تحظى بها مع أصحاب الأشكال الأخرى. المثلثات هم الأشخاص الأكثر قدرة على العيش بمفردهم من بين الأشكال الخمسة.

لهذا السبب فإن *المصادر الرئيسية للضغط بالنسبة للمثلثات مرتبطة بالعمل:*

١. **الأزمة الكبرى.** فقد السيطرة هو المشكلة الأولى بالنسبة للمثلث. المثلثات يجب أن يكونوا مسيطرين على ظروف حياتهم. وهؤلاء الذين يفقدون السيطرة غالباً ما يعودون إلى فترة انتقالية *مستطيلية* مؤلمة في حياتهم.

٢. **فقد الإحساس بالاتجاه.** هذا موهن بشدة للشخص المثلث؛ فالتركيز يجب أن يكون واضحاً طوال الوقت.

٣. **فقد المنزلة/إنزال الدرجة.** عندما يحدث هذا، سيحاول المثلث اكتساب المنزلة العالية والمقام الرفيع بطريقة أخرى.

٤. **الفشل.** رغم أن المثلث لديه القدرة على تقبل هذا دون صعوبة كبيرة، إلا أنه يكافح بشدة من أجل ألا يحدث.

٥. **الموظفون غير المؤهلين.** إذا كان المثلث هو الرئيس (وهو احتمال كبير) وكان المرءوسون أو الزملاء غير مؤهلين للقيام بالعمل اللازم كما ينبغي، فإن هذا يحبطه بشدة.

٦. **تغيير القواعد.** لا بأس بهذا إذا كان المثلث هو صاحب قرار التغيير. إلا أنه، إذا جاءت *قيادة جديدة* إلى الشركة (كما يحدث في عمليات الاندماج والاستحواذ)، فإن الفوضى التي ستنتج عن ذلك قد تمثل تهديداً شديداً للمثلث.

٧. **موقف لا يتحقق فيه الفوز.** المثلثات يحتاجون إلى الفوز. وعندما يجدون أنفسهم في موقف محير دقيق، يكونون في مشكلة كبيرة (ومن حسن الحظ أن هذا لا يحدث كثيراً لأنهم لاعبون سياسيون محنكون).
٨. **وظيفة غير ملائمة.** الوظيفة غير الملائمة بالنسبة للمثلث تكون في *شركة محافظة*. وتلك شركة بطيئة التغير وتعيش فقط من أجل الحفاظ على الطرق التي كانت الأمور تسير بها في الماضي، مثل الحكومة. المربعات هم أفضل من يعمل جيداً في مثل هذا المناخ. أما المثلثات فيحتاجون إلى المزيد من النشاط والحيوية.
٩. **وظيفة "الأعمال الصعبة المكروهة".** رغم أن المثلثات بارعون في حل المشكلات وكثيراً ما يتم نقلهم من قسم إلى آخر بغرض إنجاز المهام الصعبة التي لا يريد أحد القيام بها، إلا أنهم يتوقون بينهم وبين أنفسهم إلى أن يكون لهم قسم خاص تحت رئاستهم يستطيعون بسط نفوذهم وسيطرتهم عليه بشكل دائم.
١٠. **الإجازات.** ليست هذه الأشياء بالتي تسر المثلثات. الرقاد على الشاطئ أو على كرسي أنيق تحت أشعة الشمس طوال فترة الظهيرة هو أمر *مثير للضجر* الشديد بالنسبة لهذا الشخص. وكما هي الحال في جميع مجالات الحياة الأخرى للمثلث، فإن النشاط والحركة شيء لا غنى عنه. إذا وافق المثلث على أن ينتزع نفسه قسراً من العمل لمدة أيام معدودات، فإنه يفضل القيام برحلة إلى الجبال مع فريق التزحلق بالنادي؛ أو قضاء عطلة نهاية الأسبوع في الإبحار في المحيط؛ أو في حفل كبير يقام في البرية لعدة أيام؛ أو رحلة ممتعة إلى مدينة صاخبة.

الأشخاص الذين يسببون الضغط للمثلثات

كما هي الحال معنا جميعاً، هناك بعض الأنماط من الأشخاص الذين يثيرون أعصاب المثلث. إلا أن حتى هؤلاء الأشخاص يستطيع المثلث احتمالهم *إذا* كان في موقع سلطة. والأشخاص الذين يسببون الضغوط للمثلث هم المتعرج، والمستطيل، والدائرة؛ بهذا الترتيب.

١. **المتعرج.** كما ستعرف في الجزء الخامس من الكتاب، المتعرج هو الأقل *تركيزاً وتنظيماً* بين الأشكال الخمسة. المتعرج يقفز بسرعة من أمر إلى آخر، وهذا ما يدفع المثلثات إلى الجنون! المثلثات هم الأشخاص الأكثر تركيزاً من بين الأشكال التي تعتمد في تفكيرها على جانب المخ الأيسر، في حين أن الخطوط المتعرجة هم الأشخاص الأقل تركيزاً من بين الأشكال التي تعتمد في التفكير على جانب المخ الأيمن.

وهناك نقطة ارتباط أخرى بين المتعرج والمثلث. والأخير هو صاحب الشخصية الأكثر سيطرة بين الأشكال الخمسة. إلا أن المتعرج يمكن أن يكون نداً للمثلث في القوة الشخصية عندما تكون هناك حقيقة واحدة: حقيقة أن *فكرة* المتعرج تتعرض للخطر. المتعرج هو شخص شديد الاهتمام بالأفكار. وإذا رفض المثلث فكرة

المتعرج، فسينشب صراع عنيف! وهي مباراة متكافئة! إلا أن الحظ يقف إلى جانب المثلث، حيث إن المتعرج هو من سيستسلم أولاً! وعندما يبدو النصر عرضة للخطر، يستطيع المثلث أن يؤجل الأمر حتى يتدخل أي عنصر لصالحه.

٢. **المستطيل.** ها هنا خبر طيب وآخر سيء. الشخص المستطيل يسبب المشكلات للمثلث لأن هذا الشخص شديد *الشك* والريبة في نفسه. المثلثات لا يحترمون الأشخاص ضعاف الشخصية المترددين غير الفعالين.

والخبر الطيب هو أن المثلثات يحبون قيادة الآخرين والمستطيل هو المرشح الأول للخضوع لقيادة المثلث. هذا الشخص شديد القابلية للخضوع لسيطرة ونفوذ شخصية أكثر قوة مثل شخصية المثلث. بمجرد أن يرى المثلث أن باستطاعته *التأثير* على المستطيل، فإن الضغط سيخف. يتم تصحيح توازن القوى. ويعود المثلث إلى السيطرة.

٣. الدائرة. "السلاح السري" للعديد من المثلثات هو الدائرة في حياتهم. وعادة ما يكون هذا الدائرة هو شريك الحياة الذي عانى طويلاً وضحى كثيراً بتلبية احتياجاته الشخصية من أجل الآخر الأكثر قوة. إلا أنه من الممكن أن يعاني المثلث من الضغط بسبب هذا الموقف إذا تم جعله *يشعر بالذنب* حياله (على سبيل المثال: "تذكر من كان السبب في دخولك الجامعة!"). بالطبع، لقد اختار الدائرة الدور المدعم.

وهناك جانب آخر من جوانب الصراع بين المثلث والدائرة يقع في ساحة العمل. الدوائر يميلون إلى ممارسة السلوكيات الاجتماعية في العمل في حين أن المثلثات يركزون بشدة على إنجاز المهمة. والمثلثات كثيراً ما يتهمون الدوائر بأنهم يفرطون في الاهتمام بالعلاقات الشخصية وليسوا جادين بما يكفي في تعاملهم مع وظائفهم والمهام المطلوبة منهم. المثلثات هم من يشكون من استغراق الدوائر وقتاً طويلاً في تناول الغداء بالعمل ومن إجرائهم لمكالمات هاتفية شخصية في أوقات العمل. وإذا كان المثلث هو الرئيس، يمكنه أن يضع حداً لهذا ويجعل حياة الدائرة كئيبة بائسة أثناء قيامه بذلك. إن الاثنين ببساطة لديهما أهداف مختلفة في العمل.

كيف يتعامل المثلث مع الضغط

المرحلة ١: التجنب

١. **رفض إدراك وجود الضغط!** وهو أمر معتاد من شخصيات "النمط أ"، حيث المثلث هو الشخص الذي يسقط فاقداً الوعي على مكتبه في العمل تأثراً بأزمة قلبية. هذا الشخص يدفع نفسه دفعاً إلى ذروة قدرته على الاحتمال في كل يوم ويميل إلى تجاهل بعض علامات التحذير المبكرة التي يبعث بها الجسم.

٢. **توجيه اللوم للآخـرين.** عندما تبدأ الأمور في الانحراف عن مسارها والفـشل، يـصبح الشيء الذي يميز المثلثات بشدة هو تحولهم إلى نقد الآخرين والإلقاء باللوم عليهم.

٣. **زيادة سرعة الإيقـاع.** إذا لم تكن الأمور تسير علـى مـا يـرام، يحـاول المثلـث القيـام بمزيد من الجهد غير الموجه توجيهاً صحيحاً! هذا الشخص سيعمل بعجلة محمومة خلال المراحل المبكرة من الضغط.

٤. **إلقاء اللوم على الإرهـاق.** حيث إن المثلثات يحملون أجسادهم بالفعل أكثر مما تطيق، فعندما تسير الأمور بشكل خاطئ، يوجهون اللـوم إلى أجـسادهم. وكـثيراً مـا يكـون هناك إرهاق حقيقي شديد بسبب السرعة الزائدة.

٥. **الانسحاب الاجتمـاعي.** في الظروف الطيبة المواتية، يحب الشخص المثلث أن يحظـى بأوقات اجتماعية جميلة. إلا أنه، تحت الضغط الزائـد، تكـون الحيـاة الاجتماعيـة هي أول ما يتم التضحية به؛ فالعمل دائماً أكثر أهمية.

المرحلة ٢: الإدراك

بمجرد أن يكون المثلث مستعداً *للاعتراف* بأنه يعاني من الضغط، تكـون هنـاك طـرق يمكـن التنبؤ بها مسبقاً يستخدمها هذا الشخص للتعامل معه. ولكن مع الأسف، أحياناً يكون أوان ذلك قد فات. قد يكون المثلث قد مر بالفعل بأزمة قلبية حادة، أو فقد وظيفتـه، أو انفـصل عن أصدقائه و/أو أفراد أسرته.

١. **التدريـب الشاق الـصارم.** هذا هو الدافع الأول للشخص المثلث، وهو حافز جيد. أحـد حلول المشكلات الناتجة عن الضغط هو زيادة التدريب البدني. إلا أنه مـن الواجـب تحذير الشخص المثلث من عدم المبالغة الشديدة في القيام به.

٢. **"اختبـار ضغط" التنفيـذيين.** هـذا الاختبـار هـو مـن أكثـر الأدوات فائـدة في مهنـة الطب. والعديد من الشركات تُخضع مديريها التنفيذيين والمـديرين المتوسـطين لهـذا الاختبار بصفة منتظمة. هذا الاختبار سيحدد بسرعة المشكلات البدنية الناتجـة عـن الضغط.

٣. **تعليمات الطبيب.** الشخص المثلث يعرف كيف يستفيد من الخبراء في حل المشكلات التي ليس هو مؤهلاً لحلـها (محاسـب، محـام... إلخ). وهكـذا فإنـه عنـدما يـدرك وقوعه فريـسة للضغط سوف يلـتمس النـصيحة الطبيـة ويلتـزم بهـا؛ لفـترة مـا علـى الأقل.

٤. **التعافي قبل الأوان.** للأسـف، كثيراً جداً ما يكون لدى المثلث انطباع غـير واقعـي عـن صحته وقدراته. اشتهر عن المثلثات أنهم يعودون إلى العمل بعد أيام قليلة من إجراء عملية جراحية كبرى مثلاً. ويجب عليهم أن ينظموا أنفسهم من أجـل المـرور بفـترة النقاهة والتعافي بالشكل المناسب.

كيف تساعد الشخص المثلث على خفض الضغط

١. **تماماً كما كنت ستفعل مع طفلك، أصر على أن يتناول المثلث وجبة متوازنة ويأخذ قسطاً كبيراً من النوم.** المثلثات يميلون إلى تجاوز وجبة الغداء وتناول وجبات عشاء ثقيلة، ويستطيعون التخلي عن النوم أكثر من أي من الأشكال الأخرى.

٢. **راقب إشارات التحذير المبكرة،** السلوكيات التي ذكرناها في بداية هذا الفصل. إشارة واحدة منفردة لا تمثل مشكلة. ولكن إشارتان أو ثلاث معاً يمكن أن تعني بعض المتاعب.

٣. **ابتكر "تلميحات مهدئة".** رأيت كثيراً زوجات تفعل ذلك مع أزواجهن التنفيذيين. تشتمل تلك التلميحات على ضربات خفيفة على المرفقين، أو رفع الحاجب برفق، أو الهمس بكلمة بسيطة. إشارات تنبه المثلث إلى أنه بحاجة إلى أن يهدأ.

٤. **استخدم روح الدعابة!** تلك إحدى أفضل الطرق، لأن المثلث شخص سريع البديهة وسوف يقدر الفكاهة. دعابة صغيرة تقطع مسافة كبيرة نحو تهدئة موقف متوتر بالنسبة للجميع.

٥. **غير المشاهد المألوفة.** مجرد الابتعاد عن المكان –ولو لفترة قصيرة لا تزيد عن عطلة نهاية الأسبوع– كثيراً ما سيعمل على "تهدئة الوحش المفترس".

٦. **قابل الأصدقاء القدامى.** أحياناً يكون من المفيد العودة إلى الأيام الخوالي التي لم تكن الحياة فيها شديدة الضغط والحمى! إعادة الالتقاء بالأصدقاء غالباً ما تفعل ذلك للناس.

٧. **أعد توجيه الطاقة.** اقترح على مثلثك أن يشارك في مشروع جديد، ربما خارج بيئة العمل تماماً. بعض الأنشطة الاجتماعية المسلية من شأنها أن تبعد تفكير المثلث عن العمل.

٨. **اشتهر عن شركاء الحياة والأصدقاء المهرة أنهم يصطحبون المثلث الخاص بهم لحضور فيلم سينمائي أو مسرحية تدور حول شخص صاحب إنجازات كبيرة تعرض لفشل ذريع.** وهناك أفلام مثل Wall Street، أو Broadcast News تتبادر إلى الذهن في هذا الشأن. وبالطبع فإن الأدب العالمي يكتظ بحكايات المثلثات أصحاب الإنجازات الضخمة، ومن أشهر الأعمال الأدبية التي تتناول هذا الموضوع المسرحية الدرامية "ماكبث" Macbeth. يمكننا عادة أن نعرف الكثير عن أنفسنا من خلال مشكلات الآخرين.

٩. **أرسل المثلث إلى ملتجأ للتدريب على الإدارة.** وهناك عدد ممتاز من مثل هذه الأماكن. والبعض منها اسمه "إدارة الضغط". وهناك أيضاً كتب وأشرطة كاسيت متاحة.

١٠. **علم المثلث أن يثق بالآخرين.** هذا أمر عسير على المثلثات، لأنهم يحبون أن يكونوا مكتفين بذواتهم مستغنين عن الآخرين. إلا أننا جميعاً نعتمد على الأشخاص

الآخرين إلى حد ما. وخلال فترة الضغط العصيبة هذه، يحتاج المثلث إلى أن يتحدث إليه بعض الناس ويساعدوه. يجب عليه أن يتعلم كيفية الاعتماد على الآخرين بين الحين والآخر الآن وفي المستقبل.

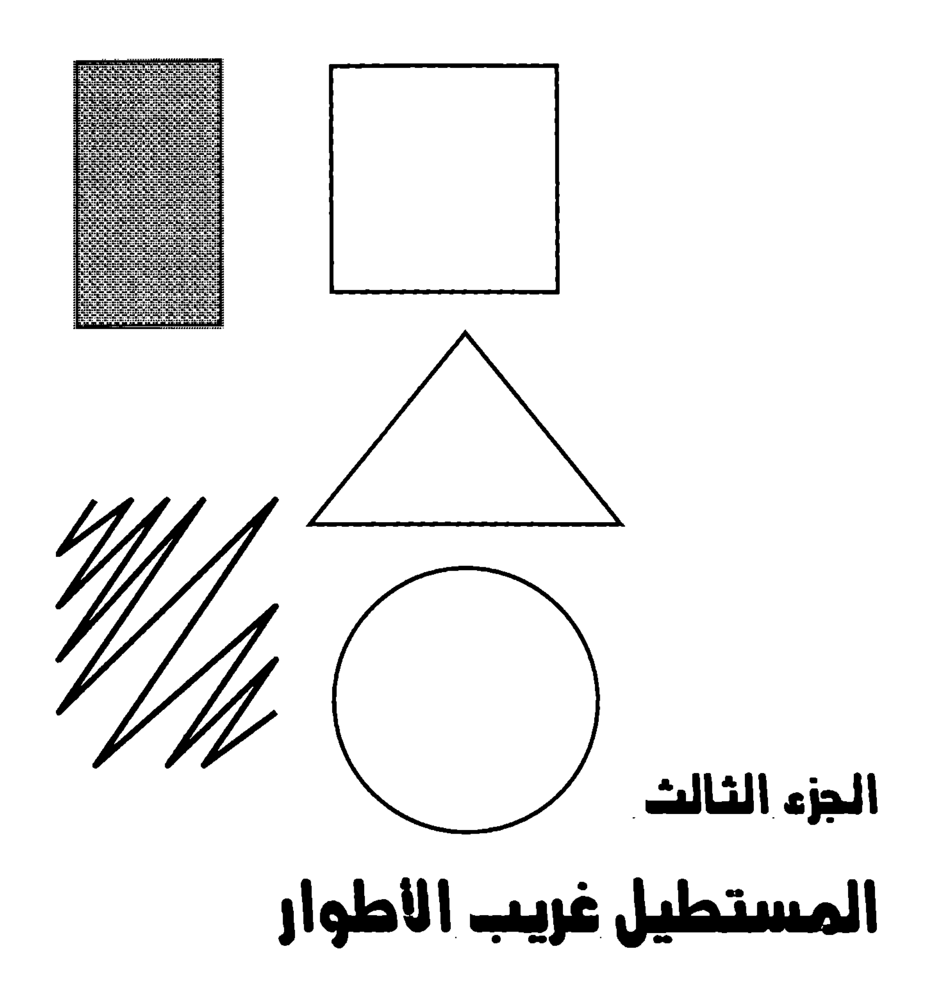
يشعر المثلثات بأقصى ارتياح عندما...

١. يكونون في **وضع السيطرة** على الموقف.
٢. يكونون هم أصحاب السلطة/القيادة المطلقة التي لا نزاع عليها في المجموعة.
٣. **يعتمد** الآخرون عليهم **ويحتاجون** إليهم.
٤. يكونون في غمار **أزمة** يعرفون أنهم قادرون على حلها.
٥. يكونون في موقع يتيح لهم **وضع القواعد**.
٦. **يترأسون** مشروعاً جديداً أو عملية تغيير كبرى.
٧. يُطلب رأيهم من قبل أشخاص آخرين ذوي أهمية ومكانة سامية.
٨. يكونون ضمن مجموعة من الناس ذات **منزلة مرموقة**.
٩. يكونون قد حصلوا على التو على **جائزة** أو نوع من أنواع التقدير والعرفان.
١٠. يتمتعون **باحترام** الرؤساء، والنظراء، وبعض المرءوسين (المحددين).

ملحوظة أخيرة

كما هي الحال مع المربعات، المثلثات أيضاً يضعون جل تركيزهم على إنجاز المهام المطلوبة في مكان العمل. ولكن على عكس المربع، المثلث يرغب في أن يكون "مسيطراً" على تلك المهام. ولأن المثلث **قاس مندفع**، فإنه لا يعرف متى (أو كيف) يهدئ من سرعته، والآثار الموهنة للضغط كثيراً ما تزحف إليه قبل أن يتم التعرف عليها.

إذا كنت من نمط المثلث، فحاول أن تكون أكثر وعياً لإشارات التحذير المبكرة التي تصاحب الضغط. وإذا كنت في موضع "شخص مدعم" للمثلث، يمكنك أن تساعد مثلثك في هذه العملية. شجعه وحفزه على أن **يخفض** سرعة إيقاع حياته ويتعلم **الاسترخاء**. هذا أمر غاية في الصعوبة على المثلث التقليدي، الذي **يعمل بقوة ويلهو بقوة** أيضاً. يجب على المثلثات أن يتعلموا **الإنصات، والاسترخاء، والاعتماد أحياناً على الآخرين** من أجل مصلحة أنفسهم.



الجزء الثالث

المستطيل غريب الأطوار

الفصل ١٠

التعرف على المستطيل...
التقط بطاقة، أية بطاقة

الاعتقاد: "هناك صندوق مليء بالذهب عند نهاية قوس قزح... إنني أعرف ذلك فحسب".

المعنى: هناك أشياء أفضل في الحياة، فقط لو استطعت أن أكتشف ما هي هذه الأشياء وكيف أحصل عليها.

أنتم أيها المستطيلات *تعرفون من أنتم!* لن تجدوا فيما سأذكره عنكم في الصفحات التالية شيئاً مدهشاً. في الواقع، معظم الناس الذين يكتشفون أنهم ينتمون إلى نمط المستطيل يشعرون بالبهجة عندما يعرفون ذلك! لقد كانوا يتساءلون لفترة طويلة عن السبب الذي يجعلهم يشعرون بأنهم شديدو الغرابة... شديدو الانفصال... شديدو الاختلاف عن أنفسهم. كونك تنتمي إلى نمط المستطيل سيساعدك على تفسير هذا التغيير الذي تمر به. وباعتبارك مستطيلاً، فإنك ستعرف من خلال قراءة هذا الجزء أكثر مما سيعرفه أي شخص آخر ينتمي إلى أي من الأشكال الأربعة الأخرى، كما أنك، بطرق عديدة ولأسباب كثيرة، أكثر من يحتاج إلى هذا الدليل. واصل القراءة واستمتع!

نظرة عامة

حالة انتقالية تحدد الموقف الذي يجد المستطيلات أنفسهم فيه. هناك حركة ما داخل المستطيل تعلن عن قرب وقوع تغيير كبير. هذا الشخص يعاني من انعدام التوازن. إنه يشعر بإثارة هائلة مع كل يوم جديد. إلا أنه في نفس الوقت يشعر بقدر هائل من الحيرة والارتباك أيضاً. وقد يكون التغيير الذي هو الآن في طور الميلاد شخصياً أو مهنياً أو كليهما معاً!

أكثر ما يميز المستطيلات هو سلوكهم غير المتسق الذي لا يمكن التنبؤ به خلال هذه الفترة. هؤلاء أشخاص يبحثون وينمون. إنهم يستكشفون طرقاً جديدة للحياة والعمل. إنهم يحاولون القيام بأشياء جديدة. لهذا السبب، إذا كان محتماً عليك الاعتماد على شخص مستطيل، فإننا نرجو لك حظاً موفقاً! إنه عرضة للتغيير الشديد من يوم إلى يوم. وفي الواقع، إذا أمعنت النظر، فإنك سترى *سلوكيات تخص الأشكال الأربعة الأخرى* في المستطيل. إن الشخص المستطيل يرغب في أن يكون شخصاً أفضل، وهكذا فإنه يعاني من انخفاض تقديره لذاته خلال هذا الوقت.

اثنتان من أكثر السمات المحببة لهذه الفترة الانتقالية في حياة الشخص المستطيل هما ميله الجديد إلى أن يكون شجاعاً ومحباً للمعرفة. سيحاول المستطيلات القيام بأشياء لم يقوموا بها أبداً من قبل! سوف يطرحون أسئلة لم تكن لديهم الشجاعة لطرحها من قبل. وفي الواقع، يكون الشخص المستطيل -خلال هذه الفترة- منفتحاً ومتقبلاً للآراء والأفكار، ويمكن التأثير عليه أو خداعه بسهولة. ويجب على المستطيلات أن ينتبهوا لهذا ويحموا أنفسهم منه.

إشارات سريعة لأصحاب نمط المستطيل

اللغة

الكلمات الشائعة: الشك، وعدم اليقين، والتفسير، والانتظار، والتحليل، وربما، والتفكر، والبدائل، والخيارات، ولماذا؟

الأقوال الشائعة: "أنا... أعتقد هذا!". "ما رأيك في الأمر؟". "لا أستطيع اتخاذ القرار فحسب!". "لقد تعلمت لتوي طريقة جديدة رائعة للقيام بالأمر!". "لماذا نقوم بالعمل بهذه الطريقة؟". "هل هذا مهم؟ هل ينبغي عليَّ أن أدون بعض الملاحظات؟".

المظهر

الرجال والنساء: مظهر غريب الأطوار لا يمكن التنبؤ به. من الممكن أن يرتدي المستطيل بذلة العمل الرسمية المكونة من ثلاث قطع في أحد الأيام، وفي اليوم التالي يرتدي تي شيرت، أو -إذا كانت سيدة- ترتدي تنورة قصيرة للغاية! والرجال كثيراً ما يتركون شعر الوجه دون حلاقته؛ يظهر شارب جديد كبير على نحو غير متوقع. والنساء يمكن أن يغيرن قصة الشعر تماماً. ولأنه شكل من الأشكال الخطية، فإن المستطيل يمكنه تخطيط التغييرات التي يجريها. ويمكن أن يذهب المستطيل للتسوق في نوبة من فورة النشاط ويقوم ما بين عشية وضحاها بتغيير محتويات دولاب ملابسه بشكل كامل. بالنسبة للآخرين، قد يبدو هذا ضرباً من الحماقة السخيفة، ولكن المستطيل يتبع خطة شاملة محكمة.

من المستحيل أن يمكنك التنبؤ بالكيفية التي سيكون عليها مظهر المستطيل لأنه في حالة من الميوعة، وبعبارة أخرى، فإنه لم يتشكل بعد في واحد من *الحالات الأربع الرئيسية* التي تمثلها الأشكال الأربعة الأخرى. (كنت أعرف سيدة تنتمي إلى نمط المستطيل كانت تلبس زوجين مختلفين من الأحذية وتأتي بهما إلى العمل!).

المكتب

سيكون هناك أدلة قوية واضحة على *الصراع الداخلي* الذي ينتاب الشخص المستطيل. قد تجد جهاز الكمبيوتر الخاص به وسط حديقة من النباتات الحية. وربما تكون صور أفراد الأسرة قد سقطت وراء المكتب. الأوراق التي ينبغي وضعها في سلة الصادر ربما يتم العثور عليها في بعض الأيام المعينة في سلة الوارد. وربما تجد بعض المذكرات المهمة موضوعة في سلة المهملات إلى جوار باب المكتب. وكثيراً ما تظهر بعض اللمسات الشخصية بكل وضوح؛ غداء الأمس قد يكون موضوعاً في خزانة حفظ الملفات، أو الملابس القذرة التي ينبغي أخذها إلى التنظيف ملقاة وراء الباب. وقد تكون هناك أربع أو خمس مظلات في حجرة المكتب؛ كل يوم يتم إحضار واحدة جديدة منها تحسباً لهطول الأمطار. وربما تجد خليطاً من أدوات الكتابة على المكتب: بعض الأقلام الجاف، والرصاص، وبعض أقلام التحديد... إلخ. قد يشعر الشخص المستطيل بفخر عظيم لأنه حصل أخيراً على *أول مكتب خاص به*. وقد يبدأ المستطيل صنع ديكورات المكتب بمحاولة لمحاكاة الرئيس المثلث الذي يعلوه. ومع ذلك، حيث إن المربع أيضاً يظل يمتلك تأثيراً كبيراً على المستطيل، فإن الحيرة التي سيقع فيها المستطيل سوف تظهر واضحة جلية في شكل رموز تنتمي إلى الشكلين الآخرين أيضاً.

العادات الشخصية

١. **النسيان.** المستطيلات كثيراً ما يضعون الأغراض في غير مواضعها، أو ينسون إحضار تلك الأوراق المهمة إلى الاجتماع. هذا لأن هناك أحداثاً أكثر مما ينبغي تقع مما يصعب تذكرها جميعاً.

٢. **العصبية.** كثيراً ما يشعر بالتوتر العصبي لأنه غير متيقن من السلوك المناسب الذي ينبغي اتباعه في الموقف.

٣. **الحضور المتأخر أو المبكر جداً.** مرة أخرى، سلوك شارد غريب الأطوار!

٤. **السلوكيات القهرية.** قد يفرط بشكل قهري في تناول الطعام، أو التدخين، أو السهر خلال هذه الفترة الانتقالية.

٥. **الثورات العاطفية.** غالباً ما تتبع هذه الثورات أيام العزلة التامة والانسحاب الكامل من كل شيء.

٦. **الحفاظ على الممتلكات.** حيث إن المستطيل لا يعرف ما يمكن أن يحتاج إليه ومتى سيحتاج إليه، فإنه يحتفظ بكل شيء. هذا الشخص لا يتخلص أبداً من أي شيء، عمداً.

٧. **تجنب أي شيء قد يحتوي على أدنى قدر من الصراع.** التورط في صراع ما قد يظهر مدى شكه وعدم ثقته. من الأفضل البقاء بعيداً عن الصراع والسماح لمن يعرفون أكثر بحل المشكلات.

٨. **التنوع والاختلاف.** تغيرات صغيرة دائمة في جميع أنواع السلوكيات. على سبيل المثال، قد يلجأ في يوم ما إلى التدخين وينصرف عنه مستهجناً في اليوم التالي. استعد لرحلة كثيرة التقلبات والارتفاعات والانخفاضات إذا كنت تعمل مع أو عند شخص مستطيل.

٩. **التواجد مع المجموعات الكبيرة.** المستطيلات يفضلون التواجد مع مجموعة كبيرة من الناس على التواجد مع المجموعات الصغيرة، لأنهم يعتقدون أنه بمقدورهم *الاختباء* في وسط المجموعة الكبيرة. كما أنهم كثيراً ما يتجنبون التفاعلات الثنائية التي يواجهون فيها شخصاً واحداً، خشية أن يتعرضوا لموقف حرج ولا يعرفوا ما يجب أن يفعلوه فيه.

١٠. **التحدث من غير تفكر.** الشخص الذي ظل جالساً بهدوء طوال مدة الاجتماع دون أن يتفوه بكلمة، ثم تراه فجأة قد انطلق يتحدث ويشرح فكرة ما هو شخص مستطيل على الأرجح. التوقيت خاطئ وغريب.

لغة الجسد

١. أخرق غير رشيق. هذا الشخص ليس "متمالكاً لذاته"، وهذا يظهر بوضوح. إنه قد يتعثر أو يركض نحو الباب بغير سبب مفهوم.

٢. حركات جسد متشنجة. قد تكون هناك ارتجافة غريبة في العينين، أو ذراع يبدو وكأنه يتحرك بشكل مستقل عن باقي الجسد. حركات الرأس ربما تكون متشنجة أيضاً.

٣. عادات عصبية. النحنحة، والنقر على المنضدة، والعبث بالأقلام، وضرب الوجه، والخربشة جميعها أمور معتادة.

٤. وجه أحمر متورد (خجلاً)، وعيون دامعة.

٥. تواصل سريع بالأعين. في محاولة للتشبع بكل شيء، ينتقل المستطيل بسرعة من شخص إلى آخر، دون توقف حقيقي عند أي شخص أو في مكان محدد. هذا الأمر يكون شديد التشتيت للآخرين الذين يحتاجون إلى انتباهه.

٦. صوت عالي النغمة. وهذا دليل على عدم الشعور بالأمان، وبصفة خاصة إذا كان فيه أيضاً شيء من الحدة.
٧. قهقهة/ضحكة عصبية.
٨. نماذج حديث غريبة شاردة؛ تغير مفاجئ في حجم الصوت و/أو سرعة في التكلم.
٩. تغييرات مفاجئة لا يمكن التنبؤ بها من الصمت والسكون إلى حركة كاملة نشطة في الجسد والصوت.
١٠. ملحوظة: اقرأ إشارات لغة الجسد الخاصة بالأشكال الأربعة الأخرى. *الشخص المستطيل قد يتصرف مثلما يتصرف شخص ينتمي إلى أي شكل آخر في أي وقت.* ولأنه شكل خطي، فإن المربع أو المثلث هما الخياران المرجحان، ولكن المستطيلات يمكن أن يكونوا دوائر أو متعرجين أيضاً!

ملحوظة أخيرة

أنتم أيها المستطيلات تمرون بعملية تغيير كبرى في حياتكم. إنها تجربة مثيرة، ومحيرة، وغير مألوفة على الإطلاق بالنسبة لكم. قد ينظر إليكم الآخرون كما لو كنتم مجانين، ولكن لا تجعلوا هذا يزعجكم. لقد مررنا جميعاً بفترات تغيير كهذه، ومن حقكم أيضاً أن تمروا بها.

سيكون من المفيد بالنسبة لهؤلاء الذين يحيطون بكم أن تشرحوا لهم بأفضل ما تستطيعون التغيير الذي تمرون به. سيساعدهم هذا على أن يفهموا سلوككم المفاجئ غير المتسق الذي لا يمكن التنبؤ به خلال هذا الوقت. قد لا يعجبهم الأمر، ولكن إذا كان لكم موقف حازم، فسيكونون مضطرين إلى قبوله رغم أنفهم.

لا تجعلوا هذا التغيير يلقِ بكم تماماً في غياهب عدم الانتظام أو يخرجكم عن أية حالة جيدة. بينما نتسلق جبل الحياة، من السهل أن نتوقف ونستريح في السهل الواسع المرتفع التالي. وبعض الناس لا يغادرون أبداً السهل المنخفض. إلا أنك لكي تصل إلى السهل التالي الأكثر ارتفاعاً، يجب عليك أن تنهض وتواصل التسلق. ذلك هو التطور الطبيعي الذي نمر به نحن البشر بينما ننمو ونتقدم. لقد اخترتم أيها المستطيلات أن تتسلقوا إلى ارتفاع جديد... وهذا رائع! واصلوا عملكم الجيد، ولا تنقلبوا على أعقابكم. إنكم لن تعرفوا مدى روعة المشهد إلا بعد أن تصلوا إلى القمة!

الفصل ١١

المستطيل في المنزل

العنصر الأكثر أهمية بالنسبة للشخص المستطيل في المنزل هو أن تكون لديه بيئة منزلية **شديدة الاستقرار**. حيث إن المستطيل يمر بمرحلة جيشان عاطفي، فإن المنزل هو المكان الوحيد في حياته الذي يجب وأن يحفظ التوازن. تذكر أن هذه *مرحلة* انتقالية؛ إنها لن تدوم إلى الأبد. إلا أن الأشخاص الذين يعيشون مع المستطيلات -خلال هذه المرحلة- يجب عليهم أن يبذلوا "جهداً زائداً" من أجل التكيف.

هذا الأمر كله سيكون أكثر سهولة بكثير إذا كان المناخ المنزلي قد مر من قبل بحالة من الثبات والاستقرار لبعض الوقت. كلما زادت سنوات الخبرة التي يتمتع بها أفراد الأسرة في التعامل مع الشخص، زادت قدرتهم على التكيف مع التغيير الذي يمر به في هذه المرحلة الانتقالية. إلا أن التغيير سيكون أيضاً بمثابة *الصدمة* لأفراد الأسرة، وبصفة خاصة الأطفال. إن الوالد (الأب/الأم) الذي اعتاد أن يكون شديد الثقة وشديد الثبات والاتساق في سلوكياته وتصرفاته يبدو الآن وكأنه قد فقد أعصابه ولطفه فجأة ودون سابق إنذار! سيشعر الصغار *بالقلق على الوالد المستطيل*. ومن المحتم أن تتم طمأنتهم بشكل مستمر بين الحين والآخر وتجنيدهم من أجل مساعدة الوالد الذي يخوض الصراع في هذه الفترة.

هناك "مراحل حياتية" عديدة تميل السمات المستطيلية للظهور فيها: **الزواج الحديث، وإنجاب الطفل الأول، والطلاق، وأزمة منتصف العمر، ووظيفة جديدة، والتقاعد، وفقد شخص حبيب مقرب**. كل واحد من هذه المواقف يميل إلى إدخال الناس رغماً عنهم في حالة من الحيرة والارتباك. إنه وقت التغير والتكيف مع مجموعة جديدة من الظروف. هذا الفصل سوف يقدم بعض الإرشاد والتوجيه.

شريك الحياة المستطيل

كيف تصنع بيتاً مثالياً للمستطيل

١. **بسط الأمور!** لا تصنع الفوضى وتراكم الأشياء في عقل الشخص المستطيل الذي هو مشوش بالفعل بالمزيد من الاختيارات. يجب *عليك أن تتخذ القرارات الآن*، أكثر مما كنت تفعل في أي وقت مضى!

٢. **ديكور مرح خفيف رشيق.** ألوان فاتحة زاهية لا تزيد على لونين أو ثلاثة ألوان على الأكثر. هذا المناخ خال من الضغوط. الألوان الداكنة يمكن أن تكون شبيهة بالكهف الذي يثير الاكتئاب، في حين أن الألوان البراقة اللامعة أكثر إثارة مما ينبغي بالنسبة للمستطيل. وأقترح أيضاً استخدام *الزجاج* بتشكيلات خطية. تذكر أن المستطيل أحد الأشكال الخطية.

٣. **ضع نظماً روتينية محددة.** لا يجب أن تكون هناك مساحة للتردد أو الحيرة. نأمل أن يكون هذا هو واقع المنزل بالفعل، بحيث لا تكون هناك قواعد "جديدة" يجب أن يتم وضعها خلال الفترة الانتقالية.

٤. **من المفضل أن تكون هناك وجبات بسيطة مع وجود قوائم طعام رئيسية تشتمل على الطعام المفضل للشخص المستطيل.** إلا أن امتلاء الثلاجة بالطعام من أجل "الوجبات الخفيفة في منتصف الليل" هو أمر جيد أيضاً.

٥. **احرص على الالتزام بميزانية صارمة محدودة خلال هذه الفترة.** من الأفضل أن تسيطر أنت على دفتر الشيكات، حيث إن شريك حياتك المستطيل قد ينطلق ويشتري أشياء غير ذات ضرورة على الإطلاق من أجل حل مشكلاته.

٦. **امتلاك خزانة أدوية ممتلئة هي فكرة جيدة.** المستطيلات يكونون *عرضة للكثير من الحوادث* خلال هذه الفترة. والعديد منهم أيضاً سيعانون من نوبات صداع متكررة بسبب التوتر والضغط.

٧. **بعض الهدايا المفاجئة الصغيرة.** ستكون هذه لمسة جميلة ورقيقة للحفاظ على ارتفاع الروح المعنوية وجعل شريك حياتك المستطيل يعرف أنك تحبه وتهتم بأمره.

٨. **الصبر فضيلة أساسية لا غنى عنها، خصوصاً أثناء هذه الفترة الانتقالية.** كل من يحيطون بالشخص المستطيل عليهم أن يبذلوا قصارى جهدهم لإظهار التفهم والدعم. تذكر الحكمة التي تقول: هذا أيضاً يجب أن يمر!

وسائل الترفيه بالنسبة للمستطيل

١. **وجبة الغداء هي راحة جيدة بالنسبة للمستطيل في العمل.** خطط للانضمام إليه على الغداء مرة واحدة أسبوعياً. هذا من شأنه أن يظهر لشريك حياتك دعمك له ويعطيه

متنفساً للراحة. وبالطبع فإنه سيواجه صعوبة في تحديد ما يطلبه على الغداء (طبق السلطة ربما كان هو أفضل فكرة على الأرجح).

٢. **تجنب أي استثمار كبير في هواية غالية الثمن خلال هذه الفترة.** إن شراء قارب بحري سريع كبير بملكية كاملة ثم عدم استخدامه فيما بعد يعد استثماراً خاسراً تماماً.

٣. **خطط الآن للكثير من التجمعات الاجتماعية.** ولكن كن مستعداً لفكرة أن يفضل مستطيلك **الأصدقاء الجدد** على القدامى. السبب وراء ذلك بسيط: إنه ليس هو نفسه الآن ويشعر أن الأصدقاء القدامى سوف يكتشفون حالته تلك. إلا أنه إذا كان الأصدقاء القدامى مستعدين بشكل جيد ومناسب، فإنهم قد يكونون ذوي فائدة هائلة ودعم مدهش خلال هذا الوقت.

٤. **هذا وقت مناسب للحصول على إجازة طويلة.** اختر مكاناً هادئاً يبعث على الاسترخاء، حيث إن المستطيل بحاجة إلى وقت هادئ للتأمل والهدوء.

٥. **شجع على المشاركة في الرياضات التي لا تتطلب جهداً كبيراً.** المستطيل بحاجة إلى التمرين، ولكن مباراة تنس أو جولف بسيطة ستكون كافية. والألعاب الذهنية مع الأصدقاء ستكون ممتازة.

٦. **ابحث عن متنفسات ترفيهية جديدة.** افعلا أشياء لا يقوم بها كل منكما كثيراً. اذهبا إلى حفل موسيقي، أو مسرحية، أو في رحلة بحرية ممتعة، أو أي شيء جديد. إن الشخص المستطيل يختبر نفسه، وهذا يوفر متنفساً جديداً للقيام بذلك.

٧. **توقع التغييرات التي تحدث في "اللحظات الأخيرة".** المستطيلات يغيرون آراءهم في غضون لحظة. فلتكن لديك **خطة طوارئ** بديلة جاهزة للاستخدام.

٨. **هذا وقت مناسب تماماً للعودة إلى الدراسة!** شجع المستطيل على الحصول على دورة دراسية أو اثنتين. إن المستطيل أكثر انفتاحاً على تعلم الجديد في هذه المرحلة وسوف يتلقى الأفكار الجديدة بشغف. إنه قادر الآن على التفوق في أي برنامج أكاديمي.

٩. **احرص على أن يحصل المستطيل على ما يكفي من النوم خلال هذه الفترة.** بعض المستطيلات يعانون من الأرق، وهذا يجعل الأمور أكثر سوءاً مما هي عليه.

١٠. **اجعل الأمور مرحة!** أياً كان ما تفعله، **لا تفقد روح الدعابة.** إنها أمر ضروري الآن! العديد من المستطيلات يصبحون في غاية عدم الرضا عن أنفسهم لأنهم يشكون ويتذمرون وينسون النظر إلى الجانب المشرق من الأشياء. يجب عليك أن تساعدهم في هذا الشأن!

ما يمكن ان تتوقعه من شريك حياتك المستطيل

الإيجابيات:

١. الإثارة! ليست هناك أبداً لحظة فتور أو كسل واحدة.
٢. التجريب. المستطيلات يرغبون في محاولة أشياء جديدة، لأنهم يختبرون أنفسهم على جميع المستويات.
٣. لحظات طاقة ونشاط مفاجئة لا يمكن التنبؤ بها.
٤. المرح وروح الدعابة. المستطيلات الذين يستطيعون الضحك على حيرتهم وارتباكهم بخير ولا بأس عليهم!
٥. اللعب واللهو. هذا هو وقت اللهو والإثارة. توقع ذلك، واستمتع به.
٦. المفاجآت. بعضها سيكون رائعاً، والبعض لن يكون كذلك.
٧. أسئلة عن كل شيء.
٨. اهتمام غير عادي بك، وتعاطف شديد معك، ودعم كبير لك. كما هي الحال معنا جميعاً، سيمنح المستطيلات ما *يحتاجون* إلى مثله!

السلبيات:

١. الحيرة. كن لطيفاً وكريماً وسمها سوء فهم.
٢. التغييرات الغريبة الشاردة في "اللحظات الأخيرة".
٣. الإرهاق/بعض الأمراض البسيطة. إنهم أكثر قابلية للتعرض للحوادث والأمراض.
٤. تأرجح الحالة المزاجية.
٥. توجيه النقد للآخرين. عدم الرضا عن الذات ينعكس على الآخرين.
٦. فقد الاهتمام، أو انخفاض القدرة على تركيز الانتباه.
٧. النسيان. الكثير جداً من الأشياء يحدث. اصفح عنه، الأمر ليس متعمداً.
٨. الانشغال بالذات. المستطيلات قد لا يسمعون الأشخاص الذين يتحدثون إليهم. إنهم منشغلون تماماً بما يدور في أذهانهم.

كيف "تبرز الإيجابيات" في شريك حياتك المستطيل

١. **الأحاديث الطويلة.** إذا كان بمقدورك إقناع شريك حياتك المستطيل بالتحدث عن الأمر، فإن ذلك سيفيدك؛ ويفيده أيضاً!
٢. **امنحه مساحة من الحرية...** الكثير منها. لا تحاول أن تطلب منه طلبات كثيرة الآن.
٣. **حافظ على النظم الروتينية القديمة.** ليس هذا هو الوقت المناسب لإجراء تغييرات كبرى في المنزل. لابد وأن يظل أحد مجالات الحياة على الأقل ثابتاً مستقراً.

٤. **كن مستعداً!** وما أعنيه هنا هو أن تكون مستعداً لأي شيء! لا تحتفظ بأية توقعات بشأن ما يجب أن تكون عليه الأمور أو بشأن ما اعتادت الأمور أن تكون عليه.
٥. **ذكر المستطيل بإنجازات الماضي.** بعض المستطيلات يقسون بحق على أنفسهم ويتهمونها ويوبخونها بعنف. من المفيد أن تذكرهم بأنهم كانوا ناجحين في الماضي.
٦. **زد وكثف حبك ودعمك للمستطيل.** حاول ألا تفرط في انتقاده، حتى عندما تكون الأخطاء واضحة.
٧. **حافظ على روح الدعابة لديك.** رغم أنه قد يكون من العسير عليك أن تفعل، إلا أن ذلك أمر حيوي ضروري من أجلك ومن أجل شريك حياتك المستطيل.
٨. **اعرف المزيد والمزيد عن الضغط!** من المتوقع تماماً أن الأشخاص الذين يمرون بفترة مستطيلية انتقالية يعانون من الضغوط. اقرأ الفصل ١٣ في نهاية هذا الجزء بعناية شديدة. هذا الفصل يحتوي على بعض الأفكار والتلميحات المفيدة لك حول مساعدة شريك حياتك المستطيل على التكيف مع التغيرات التي تحدث بداخله.

كيف تجد شريك حياة من نمط المستطيل

لابد وأن أقول إنه من الصعب أن أفهم بالضبط *لماذا يمكن أن ترغب في أن تجد شريك حياة مستطيلاً*، ولكن، إذا كنت ترغب في ذلك، فإنك أنت نفسك مستطيل على الأرجح وترغب في صحبة. وربما حتى كنت من نمط الدائرة وتبحث عن شخص يمكنك مساعدته، أو ربما كنت مثلثاً تبحث عمن تسيطر عليه. وربما كنت قد عثرت بالفعل على شخص من نمط المستطيل وترغب في أن تفهمه. القسم التالي سيفيدك.

أماكن تجد فيها المستطيلات

١. في أماكن العزاب (المستطيلات كثيراً ما يكونون حديثي الانفصال).
٢. في أنفاق المشاة في منتصف الليل.
٣. في بهو الفندق في منتصف الظهيرة.
٤. في الدورة الدراسية الليلية بالجامعة المحلية.
٥. في المنتديات العامة جالسون في الصف الأخير.
٦. في الصف الأخير من صفوف الطائرة (غير مدخن).
٧. في الحفلات السينمائية، ليبعد عقله عن التفكير في المشكلات.
٨. في المنزل بمفرده.

ماذا تقول للشخص المستطيل

١. "حدثني عن نفسك". هذه العبارة تتيح للشخص المستطيل أن يكون أي شخص يرغب في أن يكونه في اللحظة الحالية.
٢. "إذن ما الذي ترغب في أن تكونه عندما تكبر؟". هذه العبارة تسمح له بإطلاق خياله دون قيود.
٣. "دعنا نفعل...". قرر أنت، وأرغمه على الإذعان!

الطفل المستطيل

لابد وأن نوضح أن الطفل المستطيل هو ببساطة طفل يمر *بفترة صعبة* في حياته. إذا كان طفلك بمثابة مشكلة مزعجة *بشكل دائم*، أو إذا كان دائماً حائراً ومشوشاً وغريب الأطوار، فإن قراءة هذا الفصل لن تفيدك بشيء. أنت وطفلك في هذه الحالة بحاجة إلى التماس *مساعدة مهنية محترفة!*

إلا أن هذا الأمر غير محتمل في معظم الحالات. وفي الواقع، طفلك على الأرجح طبيعي تماماً ولكنه ببساطة يمر بفترة مزعجة صعبة من حياته. أحياناً تبدو فترة الطفولة بأكملها صعبة مزعجة! إنه ذلك الوقت العاصف الذي يمكن أن نتوقع فيه النمو المتدفق المفاجئ (سواء على المستوى البدني أو المستوى النفسي). تلك هي القاعدة! هناك العديد من *المراحل الانتقالية* التي يتم المرور بها حتى الوصول إلى سن الرشد والبلوغ. لقد عشنا جميعاً تلك المراحل. إن طفلك سيمر بالعديد من *المراحل* المتوقعة قبل أن يمكن حقاً أن نسميه ناضجاً راشداً.

وعلى افتراض أن لديك *طفلاً طبيعياً*، سيتناول القسم التالي فترات المستطيل الطبيعي التي لابد وأن يمر بها، والكيفية التي يمكنك التعامل بها مع هذه الفترات. إذا أردت المزيد من المعلومات عن تلك الأوقات الصعبة المتوقعة المحتمة، فإننا ننصحك بالحصول على كتاب جيد حول تربية وتنشئة الأطفال.

الفترات الصعبة والطول

المشكلة ١: المدرسة الجديدة. سواء كان الأمر هو دخول المدرسة *لأول مرة* (دار الحضانة/الصف الأول)، أو التخرج من المدرسة الابتدائية والانتقال المدرسة الإعدادية، أو الانتقال إلى مدرسة جديدة في منطقة جديدة، فإنه اختبار تكيف صعب على أي طفل!

الحل: سهل هذا الانتقال عن طريق القيام بزيارة مبكرة للمدرسة الجديدة مع الطفل وجعله يلتقي ببعض المدرسين هناك، إذا أمكن ذلك. قم بزيارة الفصل لمساعدة الطفل على التكيف معه. حاول أن تشجع طفلك على التعرف على زملائه ورفاقه في الفصل، وقم بترتيب ذهابه إلى المدرسة مع بعضهم في اليوم الأول للدراسة هناك.

المشكلة ٢: فترة المراهقة. تلك هي المشكلة الكبرى! القليل جداً من الأطفال هم الذين يعبرون هذه الفترة المستطيلية الحرجة دون أن يصابوا بالضرر! تلك هي الفترة التي يتحول فيها طفلك فجأة من حبه واحترامه لك إلى التوقف عن احترامك أو احترام أي شخص آخر! هذه الفترة تمر بها الفتيات مبكراً (بين سني الحادية عشرة والرابعة عشرة)، في حين يمر بها الفتيان في مرحلة تالية (بين الثالثة عشرة والسادسة عشرة). جميع سمات المستطيل سوف تظهر خلال هذا الوقت. كن مستعداً!

الحل: اعتبر فترة المراهقة فترة "جنون مؤقت". إنه ليس طفلك هذا الذي يتصرف بهذه الطريقة! إنه هو، لكنه ليس هو! إنه طفلك، لكنه يستكشف ذوات أخرى داخل نفسه. تلك هي بحق فترة *البحث عن الذات*.

الشيء الأكثر أهمية الذي تستطيع القيام به هو أن تستمر في *إظهار حبك وعطفك!* وأعني بذلك العطف الجسدي. فعلى الرغم من أن عناق هذا "الوحش" الصغير هو آخر شيء يمكن أن تفكر في القيام به، إلا أن هذا هو أكثر ما يحتاج إليه منك الآن!

ومن المهم أيضاً أن *تراقب أصدقاء* طفلك بعناية واهتمام خلال هذه الفترة. فلأن الطفل عرضة للتأثر بالآخرين، فإنه قد تتم استمالته بسهولة أكبر للانضمام إلى "مجموعة سيئة غير مناسبة" من الأصدقاء الذين يقومون بمجموعة سيئة غير مناسبة من الأشياء! ربما كنت بحاجة إلى أن تكون *حازماً* (ومحباً أيضاً في نفس الوقت) في السيطرة على علاقات طفلك مع النظراء.

المشكلة ٣: الانتقال إلى مدينة او منطقة جديدة. هذا يتطلب تعكير صفو الاستقرار والمألوف؛ العثور على مدرسة جديدة وأصدقاء جدد.

الحل: وحدة الأسرة هنا عنصر حاسم وغاية في الأهمية. وحتى يتم العثور على البدائل، يجب أن تكون الأسرة عصبة واحدة مترابطة ليدعم كل فرد من أفرادها الآخرين. وجميع الحلول التي تم اقتراحها فيما سبق يجب تطبيقها في هذا الموقف.

المشكلة ٤: مغادرة المنزل. قد يكون أكثر صعوبة عليك مما هو على طفلك! وبغض النظر عن ذلك، فإن الدخول إلى العالم هو بالنسبة لمعظم الناس فترة مستطيلية.

الحل: لا تقطع الروابط بينك وبين ابنك تماماً. كن متواجداً من أجله، ولو حتى عبر الهاتف فحسب.

ما تتوقعه من الطفل المستطيل في المنزل

١. الازدواجية والتردد. إنه غير واثق من أي شيء.
٢. تأثر عميق بالنظراء. هذا الطفل كثيراً ما يسعى إلى الارتباط بالآخرين ممن يبدون أكثر منه قوة وثقة.

٣. احترام الأبطال. من نجوم الرياضة إلى رواد الفضاء، وسوف يستمر هذا الاحترام طوال الفترة المستطيلية.
٤. متلازمة "الفتى المدلل/الفتاة المدللة". غالباً ما ينتج الارتباط القوي بأحد الوالدين عن الحاجة إلى مزيد من الأمان.
٥. أداء متواضع في المدرسة. أثناء الفترة المستطيلية، لا تنتظر درجات عالية في الدراسة. هناك الكثير جداً مما يجري داخل هذا العقل المشوش المرتبك بحيث يمنعه من التركيز على الواجبات المدرسية.
٦. السيطرة على لإخوة والأخوات الأصغر سناً. غالباً ما تكون هذه هي الوسيلة الوحيدة التي يستطيع بها الطفل المستطيل فرض سيطرته على أي شيء كان.
٧. سلوك المحاكاة للإخوة والأخوات الأكبر سناً. هذا محتمل جداً بدون أي توجيه حازم من جانبه.
٨. أسئلة مستمرة.

كيف تربي طفلاً مستطيلاً

١. قم بدعم قرارات الطفل المستطيل متى أمكن ذلك.
٢. احتفل بإنجازاته سواء كانت كبيرة أو صغيرة.
٣. كن متواجداً دائماً لتتحدث معه في المشكلات ومشاعر عدم الأمان. هذا الأمر في غاية الأهمية بالنسبة للطفل المستطيل!
٤. اصنع بيئة منزلية *ثابتة مستقرة*. قد يكون العالم الخارجي فوضوياً، لكن المنزل يجب أن يكون مستقراً.
٥. حاول أن يكون له إخوة وأخوات. يجب أن يكون هناك أكثر من طفل في الأسرة. الطفل المستطيل الوحيد مشكلة كبرى.
٦. شجعه على ممارسة الأنشطة الخارجية: الكشافة وغيرها من الأنشطة.
٧. كن مستعداً لأن تكون سائقاً خصوصياً له. الطفل المستطيل لا يجب تركه يقود سيارته (أو سيارات نظرائه).
٨. *الأكثر أهمية من كل شيء، امنحه حبك ودعمك غير المشروطين!* امنح لهذا الطفل ١٥٠ بالمائة من الحب والدعم خلال هذه الفترة المستطيلية، وسوف تحصد المكافآت في المستقبل من طفل سليم صحيح سعيد! الطفل المستطيل الذي كان يبدو لك وكأنه "بطة قبيحة" قد ينمو ليصبح شخصاً شديد التفوق والجمال!

الفصل ١٢

المستطيل في العمل

إن زميلك، أو رئيسك، أو مرءوسك المستطيل يتصرف بشكل "غريب". إنك لا تعرف تماماً كيف تتعامل معه. في أحد الأيام يكون مفعماً بالنشاط والحيوية؛ وفي اليوم التالي يتصرف كما لو أن شاحنة عملاقة قد صدمته وهو في الطريق إلى العمل. المستطيلات مشتهرون بالتحولات المزاجية الجذرية. إن شخصياتهم يمكن أن تتغير بالفعل من يوم إلى آخر. لقد تعلم كل شخص في مكان العمل أن يمشي على أطراف أصابعه عندما يمر من أمام مكتب الشخص المستطيل.

تلك هي الأخبار السيئة. والأخبار الجيدة هي أن الشخص المستطيل يمر *بمرحلة مؤقتة* فحسب. وسوف يعبرها. قد تكون الأمور صعبة خلال هذه الفترة، ولكن هذا الفصل سيساعدك على فهم ما يحدث حولك ولماذا. سيساعدك على تعلم الكيفية التي تتعامل بها مع رفيق العمل المستطيل بمزيد من الفعالية خلال هذه المرحلة الصعبة.

السمات الأكثر شيوعاً للأشخاص الذين يمرون بهذه المرحلة الانتقالية هي: **البحث، والنمو، والفضول، والإثارة، والشجاعة**. والجانب السلبي يتمثل في أنهم يكونون أيضاً: **مرتبكين، وحائرين، وقابلين للتغير بسهولة، وغير متسقين، وساذجين، وغير صرحاء، ولا يمكن التنبؤ بتصرفاتهم**. ويجب عليك كزميل عمل بالطبع أن تتقبل الخبيث مع الطيب من هذه السمات!

والوظائف المثالية التي يمكن أن نعثر فيها على الشخص المستطيل هي:

رئيس جديد	في أزمة منتصف العمر
موظف مبتدئ/متقدم لشغل	مؤد (مسرحي/موسيقي)
وظيفة	رجل أعمال
خريج كلية/مدرسة عليا	متقاعد مؤخراً
حديث	مراهق
حاصل على ترقية/إنزال درجة حديثاً	زوجة لا تعمل خارج المنزل

إذا كنت تعمل مع شخص ما يظهر السمات التي تميز الشخص المستطيل، فإن هذا الشخص قد يكون رئيساً تمت ترقيته مؤخراً، أو موظفاً مبتدئاً، أو خريجاً حديثاً من الجامعة أو المدرسة العليا، أو شخصاً حاصلاً على ترقية أو إنزال درجة لتوه. وبغض النظر عن الموقف، فإن السمات المستطيلية لهذا الشخص في العمل يصعب التعامل معها. وتذكر أن هذه مرحلة سوف يتجاوزها الشخص المستطيل. هناك بارقة ضوء في نهاية النفق المظلم!

كيف يتعامل المستطيل مع الصراع

الصراع ليس بالشيء الجديد على الشخص المستطيل. إنه يعاني صراعاً محتدماً داخل نفسه في الوقت الحالي! وهكذا، فعندما يثور صراع خارجي، يكون الأمر مزعجاً بشكل مضاعف بالنسبة للمستطيل الذي يعاني بالفعل.

والاستجابة الأكثر نمطية من جانب الشخص المستطيل تجاه الصراع مع الزملاء هي **تجنب الصراع كلية**. هناك شيء من الحكمة في هذا الاختيار، لأن الشخص المستطيل مشوش ومرتبك بالفعل الآن ومن الأفضل على الأرجح ألا يتورط في الصراع مباشرة في هذا الوقت.

إلا أن المستطيلية مجرد مرحلة، والشخص الذي يمر بها كان ينتمي إلى شكل آخر من قبل أن يمر بها. فإذا ظهر الصراع، *فإن السلوك الأكثر طبيعية بالنسبة للمستطيل هو أن يعود إلى شكله السابق للتعامل مع الصراع.* على سبيل المثال، إذا كان المستطيل ينتمي فيما سبق إلى نمط المثلث أو المتعرج، فإنه سيكون ميالاً إلى مواجهة الموقف مباشرة؛ أما إذا كان ينتمي إلى نمط الدائرة، فإنه سيميل إلى التسوية. وإذا كان المستطيل مربعاً سابقاً (وهذا هو الاحتمال الأرجح)، فسيكون هناك ميل أكثر قوة إلى تجنب الصراع!

ومع ذلك، حيث إن الشخص المستطيل لم يعد مربعاً، أو مثلثاً، أو دائرةً، أو متعرجاً خالصاً؛ فإن سلوكه أثناء الصراع سيكون حقاً *غير قابل للتنبؤ به*. وباعتبارك زميل عمل للمستطيل، سيكون عليك أنت أن تتعامل مع السلوك الذي تراه في حينه. وهذا الأمر ينطبق على جميع التفاعلات مع المستطيلات. وهذا ما يجعل العمل معهم أمراً في غاية الصعوبة والمشقة.

الفوز في صراع مع شخص مستطيل

١. **حظاً موفقاً!** ما تتجادل حوله مع الشخص المستطيل في يوم من الأيام قد يتغير تماماً في اليوم التالي! المستطيل قد يغير رأيه أو حتى ينسى المحادثة كلها تماماً! وأياً كان ما يحدث، فإنك سوف تكون ذكياً إذا *جعلت كل شيء مكتوباً*. الوثائق والنسخ المكتوبة هي وسيلة حماية مهمة بالنسبة لك عند العمل مع المستطيلات.

٢. **أظهر "جبهة ثابتة واثقة"!** لأن المستطيلات مشوشون ومرتبكون وغير واثقين، فإنهم يعتقدون أن الآخرين كذلك أيضاً. إنهم قابلون للإذعان بسهولة أكبر للأشخاص الذين تبدو عليهم الثقة والثبات.

٣. **بادر بالمواجهة!** تذكر أن الشخص المستطيل يميل إلى تجنب الصراع. إذا كان يتحتم عليك القيام بالمواجهة، فسيكون عليك أن تصر على المناقشة.

٤. **افصل اللب عن القشر.** كثيراً ما ينغمس المستطيلات في مجادلات ساخنة حول أمور لا قيمة لها ولا أهمية. هذا يحدث لأنهم ليسوا متأكدين مما هو مهم! كن مستعداً للإقرار بتلك الأمور التافهة. وادخر قوتك للأشياء التي تعنيك وتهمك بحق.

٥. **حافظ على تركيز المناقشة.** الشخص المستطيل سيقوم كثيراً بتغيير الموضوع، وبصفة خاصة إذا شعر أنه يخسر الصراع. يجب عليك أن تعيد المناقشة إلى المشكلة الرئيسية التي يتم تناولها، واحرص على أن تعرف المشكلة بدقة ووضوح. الشخص المستطيل قد لا يكون لديه فهم واضح للمشكلة نفسها.

٦. **أجرِ المناقشة خارج المكتب إذا كان هذا ممكناً بحال.** الشخص المستطيل يتم تشويشه وتشتيته بسهولة داخل المكتب.

٧. **لا تسمح للمجادلة بالتحول إلى معركة عاطفية.** الشخص المستطيل شديد الحساسية من الناحية العاطفية. إذا ثارت انفعالاته وعواطفه بشدة، فاقترح عليه مواصلة المناقشة في وقت لاحق.

٨. **اعمل على التوصل إلى حل فوز/فوز.** لقد فقد المستطيل بخسارته للصراع ماء وجهه بالفعل في قرارة نفسه. ابحث عن وسيلة يستطيع بها على الأقل أن يحافظ على كبريائه.

٩. **قم بدعم العلاقة خلال الصراع.** سيكون لهذا أهميته فيما بعد عندما يخرج المستطيل من هذه المرحلة. وإلا فإنه قد يلومك فيما بعد على استغلالك له عندما كان في حالة سيئة.

١٠. **ملحوظة أخيرة: لا تخض معركة مع شخص من نمط المستطيل إلا إذا كنت مضطراً لذلك.** هذا الشخص ليس هو نفسه. أياً كانت النتيجة التي يتم التوصل إليها، فإنها قد تنقلب تماماً عندما يتحول الشخص المستطيل إلى شكل آخر بعد المرور من هذه المرحلة.

الزميل المستطيل

إذا كنت مضطراً للاعتماد على هذا الشخص في إنجاز المهمة الخاصة بك، فإنك في مشكلة حقاً! إن عدم الاتساق وعدم القدرة على التنبؤ بسلوكيات هذا الشخص هما بعض سماته.

في مكان العمل الذي يكون هناك فيه لكل شخص عمل معين يقوم به ويكون على كل فرد أن يعتمد على الآخر، يمكن أن يتسبب المستطيلات في الدمار والفوضى الشاملة! إنهم قد يعرفون كيف يقومون بالعمل وما هو متوقع منهم، ولكنهم يرغبون في تغيير هذا! وهم كثيراً ما يشكون من نوع أو حجم العمل الذي ينبغي عليهم القيام به. وحتى لو كانوا قد قاموا بنفس العمل عن إرادة ورغبة في الماضي، فإنهم يصبحون فجأة في حالة من عدم الرضا عن كل شيء وكل شخص. سوف يسببون المشاكل دون حتى أن يعرفوا أنهم يفعلون. (تذكر أن المشكلة الحقيقية داخل الشخص المستطيل).

المشكلة ١: "إذن، شخصية من هو اليوم؟". المستطيلات زئبقيون في قدرتهم على *تبديل الأدوار* التي يلعبونها من يوم إلى آخر (وحتى خلال نفس اليوم).

الحل: أنصت قبل أن تتحدث. حاول بعناية أن تتبين الدور الذي يلعبه المستطيل حالياً. وبعد ذلك عدل أسلوب تواصلك وفقاً للدور الذي يلعبه. هذا يعد عبئاً زائداً على كاهلك، لكن هذه الطريقة تنجح.

المشكلة ٢: "إننا نقوم بتغيير العملية برمتها!". عندما يكون المستطيل في موقع قيادة الفريق، فإنه يمكن أن يكون مهلكاً. المستطيلات يترددون في قراراتهم ويمكن أن يقدموا على إجراء تغييرات جذرية في منتصف الطريق، وهو ما يمكن أن يكون مدمراً.

الحل: اطرح أسئلة تجعل الشخص المستطيل يتوقف ويفكر. افرض التفكير في التضمينات التي يحتوي عليها قرار المستطيل. إذا كان الشخص المستطيل لا يزال في الأساس شخصاً من أولئك الذين يستخدمون جانب المخ الأيسر في التفكير، فإن هذا التحليل للقرار سيكون مفيداً. تجنب أن تبدو وكأنك تهدده، لأن هذا سيجبره على الانسحاب.

المشكلة ٣: "لقد أخطأت وفشلت". لأن المستطيلات أشخاص في غاية عدم الثقة في أنفسهم، فإنهم كثيراً ما يحولون هذه المشاعر إلى الآخرين. ومن الممكن أن يوجهوا اللوم للآخرين على أخطائهم الشخصية في الحكم على الأمور.

الحل: من المؤكد أنك يجب أن تتقبل النقد إذا كنت تستحقه؛ لكن، إذا لم تكن تستحقه، فلتكن لديك القوة الكافية لأن تشرح وجهة نظرك وتوضحها بأسلوب منطقي هادئ. وإذا تحتم عليك أن ترفع الأمر إلى مستوى أعلى من السلطة، فافعل.

المشكلة ٤: "ماذا ترى؟". المستطيلات قد يحاولون حمل الآخرين على اتخاذ قراراتهم بدلاً منهم. إنهم شديدو الحساسية والشك وعدم الثقة، وهم يطلبون العون. المشكلة هي أنك إذا عرضت فكرة ما ولم تحقق هذه الفكرة النجاح المطلوب، فإن المستطيل سيوجه لك أنت اللوم على ذلك فيما بعد.

الحل: اعرض اقتراحات مفيدة متى أمكن ذلك. ولكن... ذكر المستطيل أيضاً بأنه يجب أن يتحمل المسئولية النهائية عن القرار الذي يتم اتخاذه.

المشكلة ٥: "هل يمكننا التحدث...؟". المستطيل -للأسف- يمر بمرحلة صعبة من مراحل حياته. إنه بحاجة إلى التحدث عنها مع شخص ما. إذا كان هناك قليل من الأصدقاء الشخصيين المقربين أو أفراد الأسرة في حياته، فإنه قد يختار إفراغ ما لديه مع زميل عمل ودود.

الحل: أنصت بحكمة. لا تسمح أيضاً للشخص المستطيل بأن يسيطر على وقتك في العمل. اقترح عليه أن تلتقيا لتتحدثا خارج مكان العمل. كن شديد الحذر بشأن تقديم أية نصيحة قوية. أنصت فحسب وتجاوب مع ما يقوله الشخص المستطيل. إذا قدمت له نصيحة وكانت خاطئة أو في غير محلها، فإنك ستتلقى منه اللوم فيما بعد وسوف تتوتر العلاقة بينكما. (*ملحوظة:* إذا كنت لا ترغب في مواجهة هذا الموقف أصلاً، فلا تجعل نفسك متاحاً له. العديد من الأشخاص من نمط الدائرة يجدون أنفسهم في وسط مشكلات الشخص المستطيل ويندمون على ذلك فيما بعد).

المشكلة ٦: "الغياب عن العمل". *الغياب* هو مشكلة كبرى من مشكلات المستطيلات. إنهم كثيراً ما يكونون مرضى بحق. وفي أوقات أخرى أكثر يكونون منهكين فحسب بسبب ثقل مشكلاتهم العديدة.

الحل: كن مستعداً للتعامل مع الإهمال والكسل. إذا أمكن، فاستشر الشخص المستطيل وتناقش معه حول مسئولياته تجاه الآخرين. وأفضل ما تفعله هو ألا تضع الشخص المستطيل في موقع يتحتم على الآخرين أن يعتمدوا عليه بسبب وجوده فيه خلال هذه الفترة.

الرئيس المستطيل

كل رئيس جديد يمر بفترة مستطيلية انتقالية. هذا مجرد تحول يجب على الرؤساء الجدد المرور به من أجل التعرف على مهام عملهم الجديدة والشعور بالألفة والارتياح مع المواقع القيادية الجديدة. إنها مرحلة *منحنى التعلم* من مراحل التطور. والجانب الإيجابي في هذا الأمر هو أنك -باعتبارك المرءوس خلال هذه الفترة- لديك الفرصة *للتأثير على الرئيس*. إن هذا وقت سيكون الرئيس المستطيل فيه أكثر انفتاحاً على أفكارك واقتراحاتك وأكثر تقبلاً لها.

في الواقع، بعض الرؤساء الجدد يصنعون تغييرات جوهرية رائعة وضرورية خلال المرحلة الأولى من عملهم كرؤساء لأنهم يكونون مستعدين للإنصات إلى موظفيهم. وبعض المستطيلات في هذه المواقع القيادية يكونون شجعاناً بسذاجة ومستعدين لتحدي "الطرق العتيقة" لإنجاز الأعمال. ومن الممكن أن يتخذ هؤلاء إجراءات ما كان الرئيس السابق ليتخذها مطلقاً. وهذه الفرصة الذهبية للتأثير على رئيسك قد لا تأتي مرة أخرى.

الإيجابيات:

١. المنصب الجديد؛ يتعلم وينمو.
٢. الفضول؛ مستعد للإنصات.
٣. اللين؛ يمكن التأثير عليه.
٤. الشجاعة؛ سوف يقدم على المخاطرة.
٥. التسلية؛ يحب التمثيل.

السلبيات:

١. السذاجة السياسية؛ سهل الانخداع.
٢. التغييرات التي لا يمكن التنبؤ بها.
٣. التقلبات المزاجية الكثيرة معتادة منه.
٤. التسرع/البطء الزائد عن الحد في اتخاذ القرارات.
٥. عدم الثقة بشأن الإجراءات؛ منحنى التعلم.
٦. لا تعرف أبداً "موقفك" منه كموظف.

ملحوظة: التقلبات المزاجية للرئيس المستطيل قد يكون من الصعب للغاية التعامل معها. وهذه التقلبات يمكن أن تكون شديدة الحدة بحيث تكون تغييرات لحظية مؤقتة في الشخصية! على سبيل المثال، الرئيس الجديد غير الواثق بنفسه قد يجرب -بشكل مجازي- أياً من *الأشكال الأربعة الأخرى* في أي يوم من الأيام. إنه قد يأتي إلى العمل وكأنه مثلث متوهج متقد، ومستعد للصراع. وقد يلقي بالأوامر على مرءوسيه بهياج وصياح، ثم يعود إلى مكتبه وهو يشعر بالحزن والاكتئاب بسبب ما فعله. وبعد ذلك، قد يظهر نفس هذا الرئيس وكأنه دائرة رقيق لين الجانب يحاول أن يتقرب ويسوي الخلافات عن طريق أن يكون ودوداً بشكل مبالغ فيه مع الجميع. ويستطيع المستطيل أيضاً أن يظهر سمات الشخص المربع أو المتعرج. وهكذا، إذا كنت تعمل لدى شخص من نمط المستطيل، يجب عليك أن تحدد يومياً: "من هو اليوم؟".

كيف ترضي رئيسك المثلث

١. لا تتوقع أي شيء؛ كن مستعداً لأي شيء.
٢. أعد تقييم رئيسك يومياً. راقب التغيرات المزاجية بعناية (اسأل السكرتارية!).
٣. امنحه الوقت والمساحة الكافيين. **لا تتعجله!**
٤. اجعل العروض مكتوبة وقدمها له قبل فترة مناسبة كي يفكر فيها ويدرسها.
٥. قدم الاقتراحات والأفكار؛ فالرئيس لديه قابلية للتلقي.

٦. **استشعر نقاط الضعف القابلة للتأثر**؛ خض معه "صراعاً مريراً" إذا كنت ترغب في إنجاز أمر ما بحق.

٧. حاول أن تظل مطلعاً على ما يحدث طوال الوقت. راقب **التكتلات السياسية** في مكان العمل. هذا الرئيس قد لا ينجح في ذلك.

٨. قدم له **المجاملات**؛ الرئيس المستطيل بحاجة إليها. إلا أنه سيكون مفعماً بالشك تجاه المجاملات الزائفة، لذا لا تكن مسرفاً.

٩. **تجنب المجادلات** إذا كان هذا ممكناً بحال. تلك قد يكون لها آثار مضرة بعد أن تنتهي الفترة المستطيلية.

١٠. توقع **النقد**. لا تتبنَ موقفاً دفاعياً، فالمستطيل أكثر انتقاداً لنفسه.

١١. لتكن لديك دائماً نكتة جديدة. الاحتفاظ بجو العمل مرحاً ولطيفاً سيساعد الجميع.

١٢. **اصبر على ذلك!** تلك فترة انتقالية، وسوف تمر!

ملحوظة أخيرة: رئيسك المستطيل قد لا يكون رئيساً جديداً ولكنه قد يكون شخصاً يمر بإحدى مراحل الحياة التي تدخل الناس رغماً عنهم في فترات مستطيلية (على سبيل المثال: الطلاق، وأزمة منتصف العمر، وإنزال الدرجة في العمل... إلخ). إذا كان هذا صحيحاً، فإن العنصر العاطفي من شخصية المستطيل سيكون أكثر رهافة وحساسية. ربما تحتاج إلى منح الفصل ١٣ الذي يتناول المستطيل تحت الضغط انتباهاً خاصاً.

العميل المستطيل

كيف تتعرف على العميل المستطيل

١. لقد رأيته عندك من قبل؛ فهذا زائر متكرر. الشخص المستطيل لا يستطيع اتخاذ القرار بسهولة، لذا فإنه سيقوم بعدة رحلات عودة إليك. بل إنه حتى قد يسأل بعضاً من نفس الأسئلة التي وجهها إليك من قبل عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها.

٢. هذا عميل يبدو عليه الضيق وعدم الارتياح في المكان. المستطيلات غير راضين عن أنفسهم وهذا يظهر عليهم أينما كانوا.

٣. لغة الجسد العصبية تكشف الشخص المستطيل.

٤. هذا العميل سيبدو عليه الخوف والرهبة في البداية، وعادة ما يستخدم عبارة: "إنني أعاين فحسب". انتظر وحاول أن تساعده مرة أخرى فيما بعد.

٥. ليس هناك لباس معين يميز المستطيل. هذا الشخص يمكن أن يرتدي ملابس أي شكل من الأشكال الأربعة الأخرى. هذا يتوقف على حالته المزاجية في هذا اليوم.

٦. من العسير "تصنيف" هذا العميل. إذا كان لديك عميل من نمط المستطيل، فإن هذا هو العميل الذي تواجه صعوبة في "تصنيفه"؛ هؤلاء العملاء يتغيرون من زيارة إلى زيارة.

٧. لا ينصت. العميل المستطيل يمكن أن يسألك سؤالاً ثم يقاطعك في وسط إجابتك عن السؤال بتوجيه سؤال آخر. إنه لا يبدو أنه يسمعك.

٨. هذا العميل ينتقل بسرعة من منتج إلى الذي يليه. قد ينتهي بك الحال إلى أن تبيع لهذا العميل أشياء من أقسام عديدة غير القسم الذي تعمل فيه أصلاً.

٩. لأن الأحوال المزاجية لهذا العميل غريبة ومتقلبة، فإنه قد يبدو ودوداً في البداية ثم فجأة ينقلب لشخص بارد ناقد لمنتجك أو خدمتك.

١٠. كن مستعداً لتقضي معه بعض الوقت. الشخص المستطيل لا يقرر الشراء بسرعة في المعتاد. إلا أن المستطيل إذا كان في حالة مثلثية، فإنه سيكون قادراً على اتخاذ قرار مندفع.

كيف "تبيع" لعميل من نمط المستطيل

١. **تقص واستفسر.** اسأله أسئلة كثيرة كي يمكنك تحديد احتياجاته.

٢. **كن مهتماً** عندما ترى ملامح الحيرة والارتباك.

٣. **كن واضحاً وموجزاً** في تواصلك معه. لا تزد حيرته وتشوشه. اجعل حديثك بسيطاً وقصيراً.

٤. أوضح له كيف أن منتجك أو خدمتك **ستبسط** حياته. فالمستطيل لا يرغب في أي شيء معقد.

٥. **توقع منه أسئلة عديدة**، وحتى متكررة.

٦. **كن صبوراً**؛ فالأمر سيستغرق بعض الوقت.

٧. اطلب إتمام صفقة البيع أثناء وقفة في الحوار. إذا لم يستجب لك المستطيل في المرة الأولى، فكرر المحاولة لمرات عديدة. ولكن، لا تفرط كثيراً في القيام بذلك، لأنك يمكن أن تدفع هذا العميل للفرار بسهولة.

٨. **كن واعياً لسذاجة المستطيل وسهولة خداعه.** ورغم أنه من الممكن أن تمط الحقيقة قليلاً بشأن منتجك أو خدمتك، إلا أنه لا يجب أن تسرف في القيام بذلك.

٩. **تأكد من قدرة المستطيل على الدفع.** المستطيلات أحياناً تنتابهم نوبات شرائية مبالغ فيها من أجل حل مشكلاتهم. إنهم قد يقومون بشراء أشياء لا يستطيعون دفع ثمنها.

١٠. **اكفل له موعد تركيب ملائماً**، وانصح فريق الخدمة بالاتصال بـه أولاً قبـل الـذهاب من أجل إعلامه بقدومهم إليه. كثيراً مـا ينـسى المـستطيل الأشـياء لأن هنـاك قـدراً كبيراً جداً من الارتباك والتشوش في مناطق أخرى من حياته.

ملحوظة أخيرة: لا تتوقع أن تصنع من العميل المستطيل عميلاً دائماً ذا ولاء لك. هؤلاء القوم عرضة لشراء أشياء هم في واقع الأمر ليسوا بحاجة إليها حقاً، لذا فإن *إعادة البضائع والمشتريات* أمر شائع أيضاً. إنهم يجربون أشياء مختلفة ثم ينبـذونها عنـدما تـتغير حـالتهم المزاجية.

الفصل ١٣

المستطيل تحت ضغط

الشكل المستطيل هو تجسيد للضغط! إنه الشخص الذي يخوض تغييراً ضخماً في حياته. ورغم أن هذه الفترة من حياته تجلب له معها الإثارة والتنوع، إلا أنها تجلب أيضاً الضغوط الناتجة عن محاولة التكيف مع ظروف ومواقف جديدة. سيكون هذا هو أكثر الفصول أهمية في هذا الجزء بالنسبة للمستطيلات وبالنسبة لهؤلاء الذين يعيشون معهم أيضاً.

كيف تتعرف على المستطيل عندما يكون تحت ضغط

كما هي الحال مع الأشكال الأربعة الأخرى، عندما يظهر الضغط، *تصبح السمات السلبية* للشكل هي الأكثر وضوحاً للرؤية. وفي حالة المستطيل، تشتد السلوكيات التالية:

١. **الحيرة والارتباك.** تلك هي السمة الأكثر تمييزاً للشكل المستطيل. وفي حين أن هذا الشخص كان في الماضي أكثر ثقة ويقيناً في ذاته بكثير، إلا أنه الآن يبدو غير قادر على اتخاذ أبسط القرارات. الشخص المستطيل يتردد ويتأرجح ويتمايل من يوم إلى يوم. اليوم، هو واثق أن هذا الشيء الذي سيفعله هو ما ينبغي عليه عمله. وغداً، يغير رأيه. والمستطيل الواقع تحت ضغط يكون **مشوشاً، ومرتبكاً، وكثير النسيان، وفاقداً للثقة.** ورغم أن هذه السمات تميز الشكل المستطيل فعلياً، إلا أنها سوف *تشتد وتزداد قوة تحت الضغط.*

٢. **التقدير المتدني للذات.** تلك حقاً هي *النقطة الجوهرية الأساسية!* هذا التقدير المتدني للذات هو سبب جميع المشكلات الأخرى. إنه المصدر الرئيسي وراء الشكل المستطيلي في الواقع. وهناك عادة سبب ما لفقد التقدير الطبيعي للذات وفقد الثقة بالذات. وإذا استطاع الشخص المستطيل أن يستدل على السبب، فإنه يستطيع إذن أن يقوم بإجراء ملموس من أجل إعادة بناء تقديره لذاته. وحتى يتوصل المستطيل بوضوح إلى السبب الذي يجعله يرفض طرق التصرف "القديمة"، فإن هذه المرحلة

سوف تستمر. وكلما طالت فترة هذه المرحلة، زاد الضغط الواقع على الشخص المستطيل.

٣. **التقلبات المزاجية.** تحت الضغوط، تمتد هذه التقلبات إلى أن تصبح انفجارات عصبية عنيفة وفترات متعة وبهجة غامرة زائدة عن الحد الطبيعي. وتلك العواطف يمكن أن تظهر متتالية لا يفصل بينها إلا ثوان معدودات. وقد يكون المثير لهذه المشاعر والعواطف المتطرفة أشياء صغيرة، ويبدو أحياناً أنه لا أساس لها في عالم الواقع. وحيث إن المستطيل شخص متقلب المزاج أصلاً، فإن التقلبات المزاجية التي يعاني منها عندما يكون تحت ضغط تصل إلى حد متطرف مبالغ فيه. ومن المؤكد أنه من الصعب للغاية التعامل مع هذا الأمر من جانب أصدقاء المستطيل وزملائه في العمل. (سنناقش كيفية التعامل مع هذه الفترات في قسم لاحق من هذا الفصل).

٤. **قابلية التغير/عدم الاتساق/عدم القدرة على التنبؤ بسلوكياته.** كل من هذه السمات تصبح أكثر وضوحاً عندما يكون المستطيل واقعاً تحت ذروة الضغط.

أ. قابلية التغير: الشخص المستطيل يمكن أن يتخذ صفات أي شكل من الأشكال الأربعة الأخرى في أي وقت.

ب. عدم الاتساق: يمكن أن يقول لك المستطيل إنه لم يقل هذا أو إنه لم يوافق على ذلك بالأمس. إنك تعلم أن هذه ليست هي الحقيقة، ولكن يجب عليك أن تفهم أن المستطيل لا يتذكر الأمر فحسب. لا يمكنك أن تعتمد على شخص مستطيل خلال هذه الفترة.

ج. عدم القدرة على التنبؤ بسلوكياته. لا يمكنك أن تتوقع سلوك الشخص المستطيل. التقلبات المزاجية ذات أثر على هذا السلوك. ولأن المستطيل يمر بهذه الحالة الحادة من التغير، فإنه يمكن أن يصبح شخصاً مختلفاً في كل يوم. سيكون من الحماقة أن تحاول التنبؤ بسلوكه، لأنه هو نفسه لا يعرف ما يمكن أن يتوقعه من نفسه يومياً.

٥. **السذاجة.** خلال هذه الفترة من البحث، والنمو، والتغير، يكون المستطيل أيضاً أكثر قابلية للتأثر. يرجع هذا إلى أنه يكون منفتحاً على التعلم. وهذا وقت مناسب للغاية لأن يعود هذا الشخص إلى الدراسة من جديد حيث يمكنه أن يتعلم مفاهيم جديدة بطريقة منظمة.

إلا أنه سيكون هناك أناس سوف يستغلون الشخص المستطيل أثناء هذه الفترة. هؤلاء الذين سيخدعون المستطيل الساذج -في هذه المرحلة- من أجل تحقيق مصالحهم على حسابه. المستطيل الواقع تحت ضغط يمكن أن يصدق أي شيء خلال هذه الفترة، وقد يقوم بإجراء بعض التغييرات في حياته والتي ستكون ضارة

له في النهاية. يجب الحذر من التورط مع أي أشخاص خبيثي الطباع أو سيئي النفوس.

٦. **عدم الصدق.** تلك السمة هي مجرد نتيجة لحاجة الشخص المستطيل إلى التغير نحو الأفضل. وتظهر هذه السمة في شكل **لعب الأدوار والتمثيل.** قد يلعب المستطيل دور "الفتى الشرير" في أحد الأيام، ودور "الزهرة الرقيقة" في اليوم التالي. وبعض هذا التمثيل هو في الواقع *ذو مغزى وهدف* حيث إن المستطيل يبحث عن *إعادة تعريف ذاته*.

ومعظم هذا هو مجرد تمثيل فقط من أجل الشعور بما سيكون عليه الحال عندما يكون المستطيل هو الشخص الذي يمثل دوره. وبعض المستطيلات يتخذون بالفعل صفات أشخاص آخرين: صديق، أو أحد الوالدين، أو حتى نجم سينمائي. لا يجب أن يؤخذ هذا الأمر على محمل الجد ما لم يكن الشخص المستطيل قد بدأ بالفعل يظن أنه هو الشخص الآخر. من النادر أن يحدث هذا ويتقيد المستطيل بكونه شخصاً آخر بسبب عدم اتساق سلوكه اليومي.

اشتهر عن المستطيلات أنهم يبحثون عن أشخاص جدد وأماكن جديدة لا يعرفهم فيها أحد. إنهم يفعلون هذا من أجل العثور على "ساحة اختبار" للدور الجديد الذي يلعبونه. على سبيل المثال، كنت أعرف شخصاً مستطيلاً واقعاً تحت ضغط شديد كان يذهب إلى مطعم جديد كل ليلة بعد العمل ويخبر من يلتقي بهم هناك بأنه شخص مختلف. في إحدى الليالي يكون سائق شاحنة، وفي الليلة التالية يكون أستاذاً جامعياً، وفي الثالثة يكون طياراً، وهكذا. كانت تلك طريقة آمنة بالنسبة له يمارس من خلالها تمثيل الأدوار. *لاحظ من فضلك* أن هذا لا يعني أن الشخص المستطيل هو شخص مصاب بمرض انفصام الشخصية (الشيزوفرينيا). معظم المستطيلات فقط يبحثون عن منفذ يستطيعون من خلاله أن يجربوا بشكل آمن "ذوات" جديدة ورؤية مدى ملاءمتها لهم. إنهم يصبحون في حالة من الضيق والاستياء بسبب حاجتهم إلى التغيير.

إذن، ماذا عن الذات القديمة، أي الشخص الذي كانه المستطيل قبل أن يدخل هذه الفترة الانتقالية؟ هذا الشخص أيضاً سوف يظهر بين الحين والآخر، لكن المستطيل سينبذه على الفور لأنه هو الشخص الذي لا يشعر المستطيل بالرضا تجاهه. وهذا هو السبب الذي تنتج عنه هذه المرحلة من مراحل الحياة! كما أن أحد الأسباب [illegible] تجعل الشخص المستطيل يبحث كثيراً عن معارف وأصدقاء جدد هو أن الأصدقاء القدامى يستمرون في محاولة التواصل مع "الذات السابقة" للمستطيل، وهي تلك الذات التي يرغب هو في طرحها والتخلص منها.

مصادر الضغط بالنسبة للمستطيلات

العالم بأسره! حيث إن المصدر الرئيسي للضغط بالنسبة للشخص المستطيل يقع *داخل نفسه*، فإن كل تفاعل له تقريباً مع الآخرين يسبب له الضغط. إلا أن هناك بعض *ظروف الحياة* التي يمكن التنبؤ بها والتي تجعل أكثر الأشخاص طبيعية يدخلون في حالة مستطيلية أو التي تجعل هذه الحالة تشتد إذا كانت موجودة بالفعل. ومن أجل سهولة الفهم، قمت بتقسيم هذه المصادر إلى فئتين، الأولى هي فئة المصادر المرتبطة بالعمل، والثانية هي فئة المصادر المرتبطة بالحياة الشخصية.

مصادر الضغط المرتبطة بالعمل

١. **تغير وظيفي ضخم**. يمكن وضع هذا المصدر في فئات فرعية عديدة كما يلي:

أ. تغير في طبيعة الوظيفة: يتطلب هذا تعلماً وتكيفاً جديدين. وإذا كان الشخص المستطيل في منتصف العمر، أو جاوز ذلك، وكان التغيير كبيراً، فإن هذا سوف يتسبب في ضغوط هائلة. وبالمثل، إذا كانت الوظيفة أكثر صعوبة مما ينبغي، أو كانت وظيفة ليست لدى الموظف أي خبرة أو تدريب خاص بها.

ب. تغير في الشركة/الموقع. العديد من الشركات تقوم بشكل منتظم بنقل موظفيها (المديرين) من مدينة إلى أخرى. وكثيراً ما تكون هذه الشركات جاهلة بالعبء المسبب للضغط الذي يعاني منه الموظف وأسرته على السواء بسبب هذه التنقلات. وتكون النتيجة هي أن *الاستقرار الوحيد الذي ينبغي أن يتحقق هو استقرار الشركة!*

٢. **تغير في الوضع الوظيفي.**

أ. الحصول على ترقية. رغم أن الناس يسعون إلى الترقي، ويشعرون بالشرف والفخر عند الحصول عليه، إلا أن فترات الحصول على الترقيات هي فترات ضغط أيضاً. وأبرز الترقيات هي تلك التي تضع المرء في أعلى مواقع السلطة؛ "الرئيس الجديد". في هذا الموقف، لا يجب على المستطيل فحسب أن يتكيف مع وظيفة جديدة، وإنما يجب عليه أيضاً أن يضع نفسه باقتدار في موقع القيادة.

ب. إنزال الدرجة. رغم أنه يكون أكثر سهولة إذا كان آتياً من قبل الذات (بالاختيار)، إلا أن إنزال الدرجة نادراً ما يكون غير مسبب للضغط. إن العرف المقبول في العالم المعاصر هو "التحرك لأعلى". وهكذا، فإنه عندما يتم إنزال أحد الناس درجة، فإن الافتراض الذي يتبادر إلى ذهن الآخرين هو أن هناك شيئاً خاطئاً في هذا الشخص. والشخص الذي تم إنزال درجته سوف يدخل بعد ذلك في فترة مستطيلية يتوقف فيها ويعيد تقييم نفسه.

مصادر الضغط المرتبطة بالحياة الشخصية

الطلاق	علاقة زوجية متوترة
وفاة أحد الأحبة المقربين	مولد الطفل الأول
مرض خطير	رحيل الولد عن المنزل
الزواج	رعاية آباء مسنين
مشكلات أبوية خاصة بتربية الأطفال	مشكلات مالية كبيرة

من الجدير بالذكر هنا أن نقول إن أي مصدر من مصادر الضغط المرتبطة بالحياة الشخصية يمكن أن يسبب المشكلات، ولكن إذا كان هناك أكثر من واحد في نفس الوقت، فإن الضغط الناتج قد يكون هائلاً وأكثر من أن يحتمل.

الاشخاص الذين يسببون الضغط للمستطيلات

١. **المثلث.** الشخص المثلث هو المصدر رقم واحد من مصادر الضغوط التي يتسبب فيها الأشخاص للمستطيلات. السبب وراء ذلك بسيط: الشخص المثلث هو شخص في غاية الثقة بذاته، وهذا الشعور بالثقة هو السمة الأولى التي يفتقدها المستطيل ويرغب فيها بشدة وأكثر من أي شيء آخر. لاحظ من فضلك أن الشخص المستطيل يواجه أقصى صعوبة في التعامل مع المثلثات إذا *كان هو نفسه مثلثاً في الماضي*. حينئذ تكون الحسرة على ثقته المفقودة بذاته أكثر شدة وقسوة.

٢. **المتعرج.** هؤلاء القوم يقوون الحيرة التي يشعر بها المستطيل. حيث إن المتعرج الذي يميل إلى التفكير بجانب المخ الأيمن يقفز بشكل طبيعي من شيء إلى آخر ومن موضوع إلى آخر، فإن المستطيل (الذي يسيطر جانب المخ الأيسر على تفكيره) يصبح أكثر حيرة وتشوشاً وارتباكاً عند التواصل مع هذا المتعرج.

٣. **المربع.** بصفة خاصة إذا كان المستطيل مربعاً حقيقياً فيما مضى وفي حالة تحول إلى الشكل المثلث، فإن الأشخاص الذين ينتمون إلى نمط المربع سوف يسببون له الضغط في هذه الفترة. إن هذا هو الشكل الذي يأمل في أن يطرحه عن نفسه. المقولة القديمة تقول: "إننا نكون أكثر نقداً لعيوبنا الشخصية عندما نراها في الآخرين".

٤. **الأصدقاء القدامى.** تلك فئة مهمة من الفئات التي تسبب الضغط للمستطيلات، لأن الأصدقاء القدامى خلال هذه الفترة يذكرونهم بـ "الذات السابقة" التي يحاولون التخلص منها. هذا الأمر يضع ضغوطاً كبيرة على علاقات الصداقة الماضية وأحياناً لا يمكن التراجع عن الدمار الناتج عن ذلك.

ملحوظة: الشكل الأكثر إيجابية بالنسبة للمستطيل عندما يكون واقعاً تحت ضغط هو شكل **الدائرة**. هذا الشخص المتفهم المتعاطف الرحيم الذي ينتمي لنمط الدائرة هو شخص مستعد للإنصات والمساعدة. وفي واقع الأمر، من المفيد

بالنسبة للمستطيل أن يبحث *عن الدوائر* خلال هذه الفترة الانتقالية. أحد الأسباب الأكثر شيوعاً للطلاق خلال الفترة المستطيلية الانتقالية هو استبدال شريك الحياة المثلث بآخر دائري! العبارة التي يقولها المثلث حينئذ بلسان حاله هي: "الآن لديَّ شخص يعتني بي ويهتم لأمري!". وسواء كان ذلك صحيحاً أم لا، فإن هذا هو ما يعتقده المستطيل، وهو يعكس احتياجه الشديد إلى أن ينال التقدير لذاته.

كيف يتعامل المستطيل مع الضغط

١. **السلوك الأكثر شيوعاً هو التغييرات شبه اليومية في شخصية المستطيل.** أبسط الطرق لوصف هذا الأمر هي أن نقول إن المستطيل يمكن أن "يصبح" أياً من الأشكال الأربعة الأخرى في أي وقت. وهذا هو الدليل الواضح على *البحث الذي لا يهدأ* الذي يقوم به المستطيل من أجل تحسين ذاته.

المستطيل في الواقع "يمثل دور" كل واحد من الأشكال الأخرى. وإذا صفق "الجمهور" وأثنى على أحد الأشكال دون بقيتها، فإن هذا الشكل الذي نال التصفيق والثناء قد يكون هو آخر "دور" يلعبه المستطيل.

٢. **الحوادث والإصابات.** هذا أمر وارد بشدة خلال هذه المرحلة. إنها ليست بالفكرة السارة، إلا أن المستطيلات كثيراً ما يكونون عرضة للحوادث في هذه الفترة. عندما يلعبون دوراً جديداً، فإنهم قد يمتلكون من الشجاعة ما يكفي لتجربة أنشطة جديدة لم يجربوها أبداً من قبل. وما لم يكونوا مستعدين لذلك بشكل كافٍ ملائم، فإنهم قد يعرضون أنفسهم للإصابات والحوادث.

٣. **التغيرات المزاجية الهوسية الانقباضية.** تلك هي أصعب المشكلات التي يجب على هؤلاء الذين يعيشون مع الشخص المستطيل التعامل معها أثناء فترة التحول. وما لم يتم إعلام الأصدقاء والزملاء بالحالة الذهنية للشخص المستطيل، فإن تلك التقلبات المزاجية الحادة يمكن أن تتسبب في دمار كبير يصيب علاقاتهم به على المدى البعيد. وعندما يجتاز المستطيل أخيراً المرحلة الانتقالية المؤلمة ويعيد بناء تقديره لذاته وثقته بها، فإنه قد ينظر حوله ويفاجأ بأن قلة قليلة من الأصدقاء هي المتبقية!

٤. **العزلة التامة عن الحياة.** رغم أن هذا *نادر جداً* ما يحدث، إلا أن المستطيل قد يقرر الابتعاد التام عن كل شيء إذا انحدر تقديره لذاته إلى أدنى مستوى. إذا كان لديك شك ولو ضئيل في احتمال أن يحدث هذا، يجب عليك أن تساعد الشخص المستطيل على الفور في التماس *مساعدة طبية متخصصة!*

كيف تساعد الشخص المستطيل على خفض الضغط

١. ابحث عن المساعدة النفسية المتخصصة إذا كنت تشعر بأن الشخص المستطيل على وشك أن ينهار عصبياً أو يختار العزلة التامة.

٢. ابحث عن المساعدة الطبية عندما ترى أول علامة على وجود مرض عضوي خطير أو عند التعرض لحادث.

٣. راقب الشخص المستطيل عن قرب إذا كان هناك أي **حادث مؤلم** يحدث خلال هذه الفترة.

٤. كن **داعماً دائماً** للشخص المستطيل وبكل طريقة ممكنة. ولكن، **شجعه** مع ذلك على إعادة بناء احترامه الشخصي لذاته وتقديره لها. لابد في النهاية وأن يفعل ذلك بنفسه؛ فليس هناك شخص آخر يستطيع أن يفعله بدلاً منه.

٥. إذا كنت تشعر بأن الحاجة إلى التغيير مرتبطة بالوظيفة، **فشجعه على تغيير الوظيفة**. أحضر معك إلى المنزل كتابات عن أنواع أخرى من العمل.

٦. إذا أمكن، **فحول العبء المالي** إلى كاهليك أنت خلال هذه الفترة. قد يكون هذا عاملاً مسكناً لحاجة المستطيل إلى التغيير.

٧. عرف المستطيل على **أصدقاء جدد** في مجالات أخرى مثيرة للاهتمام. هذا من شأنه أن يساعده في عملية البحث عن مجال عمل مختلف، وسوف يملأ أيضاً حاجة المستطيل إلى "تمثيل أدوار" ذوات جديدة أمام جمهور جديد.

٨. شجع **الأنشطة الخارجية** الجديدة والمختلفة في حياة الشخص المستطيل. هذه الأنشطة تقوم بدور المشتتات السارة عن المشكلات وتشبع حاجته إلى استكشاف وتجربة أشياء جديدة.

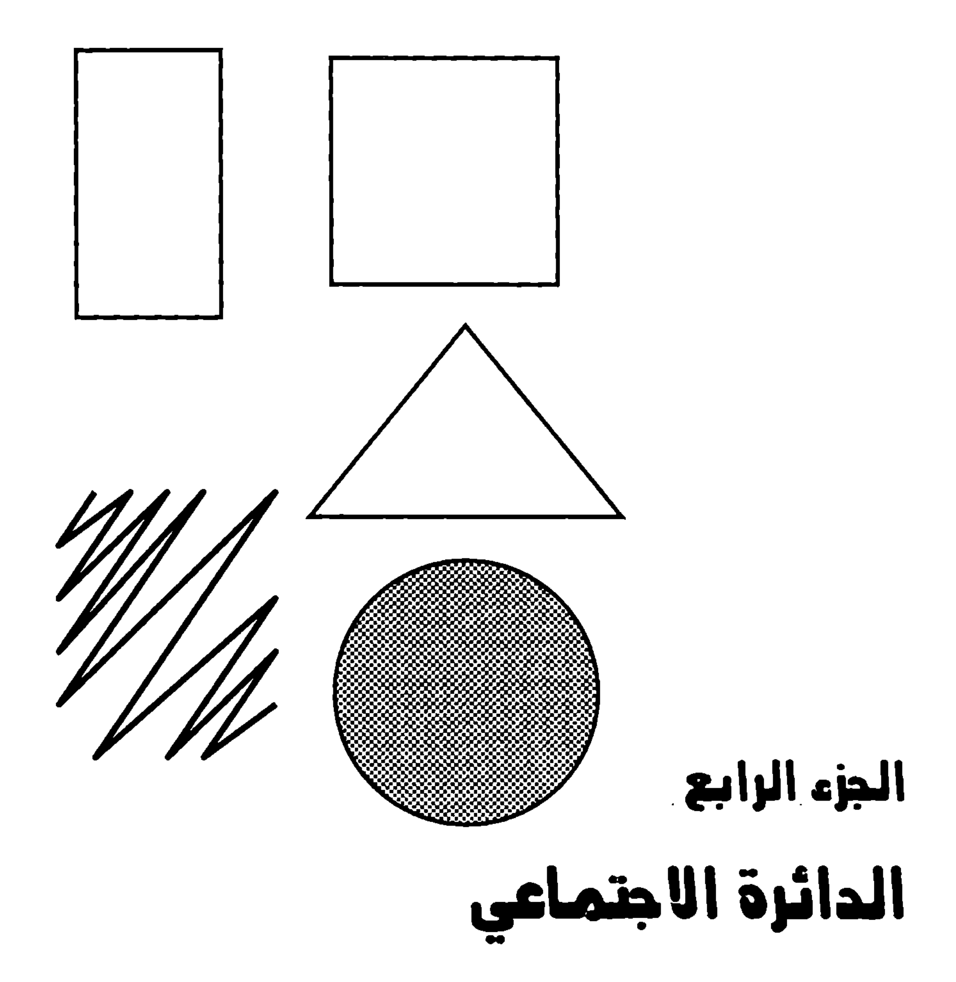
٩. وفر نوعاً من **الراحة الكوميدية** إذا كان ذلك ممكناً بأي حال. لا تحضر إلا الأفلام والمسرحيات الكوميدية فحسب. أحط المستطيل بأشخاص "سعداء". الحفاظ على الجو المرح الخفيف من شأنه أن يخفف الضغوط إلى حد ما.

١٠. **أعلم الأصدقاء وأفراد الأسرة** (وربما حتى زملاء العمل) بما يحدث. هؤلاء الأشخاص يجب أيضاً أن يتفاعلوا مع الشخص المستطيل، وهم بحاجة إلى أن يعرفوا أنهم ليسوا هم المشكلة بالنسبة له؛ وأن المشكلة إنما هي داخل الشخص المستطيل نفسه (ويكون هذا شديد الأهمية إذا كان هناك أطفال مشتركون في الأمر. هؤلاء الأطفال سيميلون إلى لوم أنفسهم عما يحدث والشعور بالذنب الذي لا يستحقونه).

ملحوظة أخيرة: احرص على تقوية *نظام الدعم الشخصي* الخاص بك والذي يتكون من الأصدقاء والزملاء خلال هذه الفترة المرهقة. إنك ستحتاج إلى أن تدعم نفسك أيضاً! وتذكر أنه حتى إذا ساءت الأمور، فإن تلك مجرد *فترة انتقالية*. إنها سوف تمر! إن دعمك الآن مطلوب أكثر مما كان مطلوباً في أي وقت مضى؛ لذلك امنحه إياه دون تردد أو سؤال أو تحفظ. إذا فعلت ذلك، فسوف تكون لك علاقة صحية إيجابية مع الشخص المستطيل عندما تنتهي هذه الفترة برمتها.

يشعر المستطيلات بأقصى ارتياح عندما...

١. يكونون في مرحلة **تعلم** شيء جديد.
٢. يستشعرون **إثارة التغيير** داخل أنفسهم.
٣. يمكنهم **تصور** نتائج إيجابية لمشكلاتهم.
٤. تكون لديهم **حرية استكشاف** أنفسهم من خلال مهن وعلاقات مختلفة.
٥. يكونون **آمنين مادياً** بشكل كافٍ يمكنهم من الثبات في وجه التغييرات والتغلب عليها.
٦. يكون هناك **توازن صحي** في حياتهم يوفر لهم الوقت لكل من **التحفز والتأمل**.
٧. يكونون أصحاء عضوياً ونفسياً.
٨. يكون حولهم **نظام دعم قوي** ومحب من الأصدقاء، وأفراد الأسرة، والزملاء.
٩. يشعرون **بالأمان** في عالم يسمح لهم بالتغير.
١٠. يكون لديهم **موقف إيجابي** شامل من المستقبل.



الجزء الرابع

الدائرة الاجتماعي

الفصل ١٤

التعرف على الدائرة... المداهن معسول اللسان

الاعتقاد: "عامل الآخرين كما تحب أن يعاملوك".

المعنى: فقط لو أن كل إنسان يحب أخاه الإنسان، لكان هذا العالم مكاناً أفضل للحياة.

إنني أسميكم **المحبين** أيها الدوائر! الناس هم الشغل الأول والشاغل بالنسبة لكم، وأنتم تحاولون الحفاظ على **التناغم والانسجام** على حساب أي شيء؛ وعادة ما يكون هذا على حسابكم أنتم. الشكل الدائري -ميثولوجياً- يرمز إلى الانسجام والتناغم، ومن واقع ملاحظاتي، فإن هذا صحيح تماماً بالنسبة لكم أيها الدوائر. ستلاحظون أن قدراً كبيراً من هذا الجزء سيدور حول *الناس*: وهذا راجع إلى تركيز الدوائر الرئيسي على الآخرين. ستعرفون لماذا يوجد أشخاص معينون لا يمكنكم ببساطة (برغم بذلكم كل ما لديكم من جهد) أن تربحوهم. ومن المهم بالنسبة لكم أن تلاحظوا تلك الأوجه من الشكل الذي تنتمون إليه التي تعترض مباشرة قدرتكم على أن تكونوا فعالين في المواقع القيادية. ربما كان عليكم تأمل هذه الأوجه لأنه من الممكن تصحيحها ببعض الجهد من جانبكم.

نظرة عامة

الشخص الذي ينتمي إلى نمط الدائرة هو الأكثر وداً بين الأشكال الخمسة. هذا لأن الدوائر يهتمون بحق وبصدق بالآخرين. إنهم أفضل المتواصلين لأنهم أفضل المستمعين المنصتين. إنهم "يقرءون" الناس جيداً، وبسرعة يقيمون نوعاً من **التعاطف** معهم. إن الشخص الدائري "يشعر" معك حقاً بآلامك؛ وعندما يفعل ذلك فإنه **يرعاك ويدعمك** حتى تعود إلى الصحة والعافية، إذا كان ذلك ممكناً بحال. الأشخاص الذين يعانون من المشكلات ينجذبون بشكل

طبيعي إلى الدوائر. ولهذا السبب فإن العديد من مهن مساعدة الآخرين تعج بالأشخاص الدائريين (انظر القائمة الموجودة في الفصل ١٦).

يواجه الدائريون أقصى صعوبة في الحياة عندما يتحتم عليهم التعامل مع *الصراع* الإنساني. الدائريون يحبون أن يستطيع كل شخص أن ينسجم مع الآخرين ويحبهم. عندما يكون الشخص الدائرة في صراع مع شخص ما، فإن الدائرة هو الشخص الذي يرجح أن يستسلم أولاً. إحدى السمات الشائعة للشخص الدائري هي أنه مجامل موافق للآخرين لين العريكة معهم. ورغم أن هذا يسعد الآخرين ويجعل الشخص الدائرة صاحب شهرة وشعبية، إلا أنه يمكن في كثير من الأحوال أن يؤدي إلى فقد الدائرة احترامه لذاته. ولابد وأن يحذر الدوائر ذلك.

إشارات سريعة لأصحاب نمط الدائرة

اللغة

الكلمات الشائعة: جميل، ورائع، والشعور، والمستوى الداخلي، ومجامل، ومريح، ومفيد، والتعاون، والفريق.

الأقوال الشائعة: "إننا أسرة واحدة كبيرة سعيدة ها هنا!". "لا توجد مشكلة". "إنني غارق حتى أذنيَّ، ولكنني سأجد وسيلة لمساعدتك حتماً". "دعنا نجلس ونبحث الأمر". "الناس هم منتجنا الأكثر أهمية!".

المظهر

الرجال: مظهر غير رسمي. التركيز ينصب على *الراحة*. الرجل الدائرة يتجنب مظهر البذلة الرسمية المكونة من ثلاث قطع ويفضل السترة الرياضية (القماش القطني المتين بني اللون مع الرقع الجلدية على المرافق ممتاز)، والقميص مفتوح الياقة بدون ربطة عنق. الدوائر يحبون "الألوان الأرضية" مثل البني، والأسمر الضارب إلى الصفرة، والأخضر؛ ويحبون أيضاً بعض درجات اللون الأزرق. والرجل الدائرة لا تعنيه الموضة، والماركات، وما إلى غير ذلك. إنه يحب الملابس التي أبلاها الزمن والتي تشعره بالارتياح وكأنها صديق قديم. وهو لا يهتم بفكرة ترك انطباع جيد (إلا أنه قادر على ذلك إذا احتاج إلى "التوافق").

الشخص الدائرة يحمل معه منديلاً من القماش تحسباً لمقابلة "فتاة شابة تعاني من الضغط". وهو يزدري الحلي المتألقة، ولكنه لا ينسى أبداً خاتم زفافه؛ فالتزاماته تجاه الناس في غاية الأهمية. وفي المنزل تجده يرتدي سترة ذات ياقة ضيقة وسروالاً واسعاً مريحاً أو بنطلون جينز. وكثيراً ما يكون الشخص الدائرة صاحب وجه ممتلئ مفعم بالشباب

والحيوية يحسد عليه مع ميل طفيف إلى *البدانة* في الجسد. وهناك اختفاء ملحوظ للخطوط التي يصنعها القلق على الوجه.

بعض الدوائر يحاولون أن يبدوا أكبر سناً عن طريق إطلاق لحية كاملة. لدي صديق يعمل كأستاذ جامعي قام مؤخراً بحلق لحيته الكاملة التي كان قد تركها لمدة ١٥ سنة دون حلاقة. ظنت زوجته أنها كانت تعيش مع شخص غريب! لقد بدا على الفور أصغر سناً بعشر سنوات على الأقل. انزعجت الزوجة لأنها رأته يبدو أصغر سناً منها! قالت لصديقاتها ضاحكة إنه كان هناك "تزييف للمنتج".

النساء: مرة أخرى، فكرة عدم الرسمية هي المسيطرة. الدوائر من الرجال والنساء على السواء يكرهون الملابس الرسمية. النساء الدائريات لسن هن النمط الذي يرتدي الملابس الاحترافية من أجل النجاح المهني. إنهن يرتدين ملابس أكثر ليونة واتساعاً، وأقمشة أنثوية ذات ملمس مريح للجلد: الملابس القطنية، وقمصان الصوف، والكتان الخفيف... إلخ. النساء الدائريات غالباً ما يظهرن مرتديات تنورات طويلة مسترسلة، وبلوزات ذات زغب وريش. والألوان فاتحة من الدرجات الأرضية بشكل أساسي. الشعر عادة ما يكون معقوصاً وقصيراً أو يكون طويلاً جداً. والنساء من نمط الدائرة (كما هي الحال مع معظم النساء) يملن إلى الموضة أكثر من الرجال. من الشائع أيضاً أن ترى أظافر الأصابع مطلية والروائح العطرية تفوح قوية وجميلة.

والمرأة الدائرية -مثل نظيرها الرجل- تتمتع بصحة جيدة في سنوات العمر المتقدمة. وهي أيضاً أقل اهتماماً بالمظهر في سنوات العمر المتقدمة من أخواتها اللاتي ينتمين إلى الأشكال الخطية؛ فالمظهر "الطبيعي" أفضل. إلا أنها تكتسب بعض التعاريج الوجهية المبكرة حول العينين والفم نتيجة *للابتسام* المفرط عبر حياتها كلها. وهي لن تفكر أبداً في تسوية تلك الخطوط على وجهها وإنما على العكس تشعر بأنها اكتسبتها وتسعد بها. وفي أيام الضغط في العمل، قد تظهر عليها بعض أمارات الإرهاق والإعياء، ولكن ابتسامتها تسيطر على تلك الخطوط القاسية التي تحيط بالعينين وتشير من طرف خفي إلى الإنهاك والعذاب الذي تعانيه.

المكتب

عندما تزور الشخص الدائري في مكتبه، ستظن أنك دلفت لتوك إلى منزل أحدهم. مكتب الدائرة مزين بالكثير من النباتات الحية. وألوان المكتب هادئة تبعث على الاسترخاء. وحيث إن الدوائر يفضلون الأثاث المحشو إلى درجة الامتلاء على الهياكل الخشبية الثقيلة، فعادة ما يكون هناك أريكة أو مقعد لشخصين والكثير من الوسائد. راحة الزائر هي الشغل الشاغل للدائرة.

مساحة العمل في مكتب الشخص الدائرة غير منظمة إلى حد ما حيث الأوراق متناثرة بشكل شبه عشوائي. ومساحة سطح المكتب ممتلئة بصور أناس يمرحون معاً (الرحلة الأخيرة التي نظمتها الشركة، أو أحد الأعياد). وبالطبع هناك أيضاً الصور الخاصة بآخر أربعة تجمعات للعائلة. ولربما كانت هناك باقة زهور جميلة مختلفة الألوان أو مجموعة من البطاقات على سطح المكتب كذلك (هدية حديثة من زميل عمل شاعر بالامتنان حيث كان يواجه مشكلة ساعده الدائرة على حلها). وبالطبع هناك سترة إضافية أو معطف مطر معلق وراء الباب؛ تحسباً لاحتياج شخص ما إليه. هذا الدائرة شخص يفكر في احتياجات الآخرين طوال الوقت.

العادات الشخصية

١. **التواصل وجها لوجه.** الشخص من نمط الدائرة يستخدم الحواس الخمس جميعاً مع الناس ويحتاج إلى التعامل معهم مباشرة من أجل تنشيط هذه القراءة الحسية للآخرين. ولأن الدائرة يقوم بالتركيز الشديد، فإنه يفضل التعامل مع شخص واحد في كل مرة.

٢. **الهدوء والخلو من الهموم.** الدوائر أشخاص مبتهجون، ومازحون، ومحبون للمرح. إنهم أول من يندفعون إلى اللهو وآخر من يكفون عنه. وطالما كان الجميع يمرحون ويقضون وقتاً سعيداً، فإن الشخص الدائرة يحب الأمر ويشعر بالسعادة.

٣. **المشاركة.** الدوائر هم الأشخاص الذين يشتركون في الأندية والمؤسسات الاجتماعية ويستمدون من ذلك قدراً هائلاً من المتعة والبهجة. ورغم أنهم نادراً ما يصبحون "رؤساء" لهذه الأندية أو المؤسسات، إلا أنهم دائماً ما يكونون مسئولين عن الأحداث الاجتماعية.

٤. **التفضيلات الترفيهية هي التجمعات الصغيرة مع قليل من الأصدقاء والزملاء.** (الزملاء أصدقاء أيضاً، بالمناسبة). الدوائر يفضلون الرياضات من نوع الجولف، وركوب الدراجات، وغيرها من الألعاب غير التنافسية على الألعاب التنافسية المتطلبة حركات سريعة.

٥. **الطراز العتيق.** الدوائر أشخاص عاطفيون رقيقو المشاعر. إنهم يحتفظون بأشياء مثل سجلات القصاصات، والخطابات، والزهور، والأغراض الموروثة مثل اللوحات، والملابس القديمة. ومن المرجح أن يكون الشخص الدائرة محتفظاً بأول ورقة نقدية حصل عليها في حياته.

٦. **المجاملة.** إذا كنت ترغب في "دفعة معنوية محفزة" بحق، فاذهب إلى أحد الدائريين. الدوائر يؤمنون بالناس، وهم يميلون إلى مجاملة الآخرين بشدة.

٧. **عادات القراءة.** الشخص الدائرة يشترك في المجلات التي تتناول في موضوعاتها *الناس، والحياة، والجغرافيا الإقليمية*. هذا الشخص يشاهد التليفزيون بغزارة (ويمكن أن يدمن بسهولة المسلسلات التليفزيونية الطويلة).

٨. **الهوايات.** الدوائر يحبون الحرف اليدوية مثل أعمال الحدائق وإصلاح الأشياء. كنت أعرف العديد من الدوائر ممن كانوا يكتبون الشعر والقصص القصيرة. ويبدو أنهم يفتقدون التنظيم والانضباط الذي يمكنهم من كتابة كتب كاملة.

٩. **الفوضى.** في ضوء العادات الشخصية، كثيراً ما يكون عليك المشي وراء الدائرة والتقاط الأغراض المتناثرة وترتيب الفوضى التي يصنعها. ليس الأمر هو أنه يتعمد أن يكون فوضوياً؛ وإنما النظام والترتيب فقط ليسا من الأولويات العليا لديه.

١٠. **الطهي الجيد.** نتيجة طبيعية لحاجة الدوائر إلى إرضاء وإسعاد الآخرين، إنهم يجمعون بين الطعام والممارسات الاجتماعية. وهم لا يظنون أنفسهم خبراء في أصناف الطعام والحكم عليها، وإنما هم مجرد طهاة جيدين في المنزل (وهذا قد يسهم أيضاً في كونهم زائدي الوزن إلى حد ما).

لغة الجسد

١. **الابتسام...** في وجوه الجميع، بدون تمييز في تمام الثامنة صباحاً!

٢. **الإيماء وهز الرأس من أجل إظهار الدعم والقبول للآخرين.** وعندما يصاحب هذا الابتسام، يمكن أن يبدو الدائرة خاضعاً بشكل زائد عن الحد أو حتى (بالنسبة للنساء) عابثاً.

٣. **محاكاة حركات الجسد.** الشخص الدائرة يركز عليك بشدة ويقوم بدون وعي بعكس وضعية جسدك وحركاته. العديد من الاستشاريين يتعلمون هذا الأسلوب كجزء من برنامجهم التدريبي.

٤. **اتصال كامل بالعين إلى حد التحديق.** حيث إن الحد الأقصى من التواصل "المتوسط" بالعين بين الناس هو ٨٠ بالمائة، فإن الدائرة يتجاوز هذا الحد وأحياناً يجعل الآخرين غير شاعرين بالارتياح.

٥. **القرب والملامسة.** نعم بالطبع... هذا هو الشخص الذي يمكن أن تراه كثيراً واضعاً ذراعه حول أكتاف زملاء العمل.

٦. **المصافحة بكلتا اليدين.** الدوائر يشعرون بأن المصافحة بالأيدي هي أمر رسمي أكثر مما ينبغي كتحية، ولكنهم عندما يضطرون إلى ذلك، فإنهم يزخرفون مصافحتهم بالأيدي عن طريق إمساك يد الشخص الآخر بكلتا يديهم. وقد يضعون أيديهم أيضاً على عضلة الذراع العليا للشخص الآخر أثناء المصافحة لإظهار العاطفة التي يشعرون بها.

٧. **المشى بخطوات واسعة حماسية نشيطة.** هؤلاء الأشخاص يظهرون موقفهم الإيجابي في أوضاع جلوسهم ووقوفهم وفي مشيهم. كما أنهم يميلون أيضاً إلى ضبط إيقاع مشيتهم مع الشخص الذي يمشي معهم.
٨. **صوت هادئ رقيق.** صوت الشخص الدائرة عادة ما يكون خفيضاً لحنياً. من السهل الإنصات إليه. الحديث هادئ بطيء السرعة، والصوت مريح يبعث على الاسترخاء.
٩. **شكل جسدي بلوري.** من الناحية الأنثروبيولوجية، يعني هذا أن الشخص الدائرة يكون كبير العظام ذا فخذ عريضة وجذع طويل. الأطراف عادة ما تكون أقصر من المتوسط. الطول يتراوح بين المتوسط والقصير الممتلئ.
١٠. **الجاذبية.** العديد من الناس يعتبرون الدوائر شديدي الجاذبية من الناحية الجسدية. وأنا على قناعة من أن هذا الانطباع راجع إلى شخصية الدائرة أيضاً بالإضافة إلى المظهر الجسدي الفعلي وبنفس القدر.

موجز

يسير الدائرة في الحياة ناشراً المحبة والمودة في كل ما حوله ومن حوله، لذلك يحبه الجميع. هذا الشخص خبير في "تهدئة الغضب والانزعاج" وإقناع الآخرين بالعمل معاً بمزيد من الانسجام والتناغم. الشخص الدائرة هو شخص مدعم، ومهتم، ويركز على العمل في فريق، ومتعاطف، ويحافظ على التوازن والاستقرار، ومقنع، ومتأمل، *وهو الشخص المفضل لدى الجميع.*

ورغم أن الدائرة يقدم هذه السمات للآخرين بحرية دون قيود، إلا أنه ليس بنفس الكرم واللطف دائماً مع نفسه! عندما يسير أمر ما على نحو خاطئ، يميل الدائرة إلى *لوم الذات أولاً* . ولدى الدائرة ميل إلى تشويه ذاته إلى حد **الانقباض السوداوي** المحزن الثقيل، بل حتى إلى حد الاكتئاب الحاد. وتلك السمة هي السمة الأكثر تدميراً للدائرة، وهي سمة يجب عليه الحذر وحماية نفسه منها.

الشخص الدائرة يميل إلى *الخلط بين ما هو شخصي وما هو مهني عملي* ويميل إلى أن يجعل من زملاء العمل أصدقاء. ورغم أن هذا أمر سار، إلا أنه يمكن أن يحدث تآكلاً في أداء الدائرة لمهام وظيفته. ومن الصعوبة بمكان على الدوائر التعامل مع **الصراع**، سواء في البيت أو العمل. إن الشكل الذي ينتمون إليه يرمز إلى **الانسجام والسلام** في هذا العالم. وفي سنوات العمر المتقدمة، يستطيع الدائرة الحقيقي أن يحقق **حكمة** هائلة في رؤية الحياة والناس. *لدى الدوائر قدر هائل مما يمكنهم تقديمه لهذا العالم.*

بشكل عام، حياة الشخص الدائرة هي بمثابة سلسلة يحسد عليها من الإطراء والثناء والاستحسان الذي يتلقاه من جميع من يعرفونه. من غير الممكن أن تسير علاقتك مع الدائرة على غير ما يرام. وستتسم مناقشاتكما معاً بالعمق، وعندما تحتاج إلى الدعم والاهتمام، فإنه سيدعمك ويرعاك ويعتني بك بكل رقة ولطف. استمتع بمن تعرفهم من الدوائر!

الفصل ١٥

الدائرة في المنزل

يا لك من محظوظ! إذا كان هناك دائرة فعلي قوي في منزلك، فإنك تستطيع أن تطلب دائماً المزيد من الرعاية والاهتمام. إن هذا هو الشخص الذي يهتم بحق بالآخرين؛ والذي هدفه الرئيس في الحياة هو أن يساعد، ويدعم، ويقدم الخدمات. *والبيت هو عالم الدائرة!* والدوائر الكلاسيكيون التقليديون يمكن تسميتهم قطط منزل تنصب اهتماماتهم على البيت وحده.

ويجب أن نذكر هنا أنه حتى إذا كان الشخص الذي تعيش معه لا يظهر السمات الدائرية في العمل، فإنه قد يكون دائرة تماماً في البيت. إن مجتمعاتنا تعلمنا قيمة "البيت: العش الهادئ". وفي هذا العالم المشغول المحموم، يكون البيت هو المكان الوحيد الذي يمكننا فيه الهدوء، والاسترخاء، والتحلل من القيود، والسماح للعطف واللطف والرقة الإنسانية أن تنساب منا. وهكذا، فإن حتى بعض أكثر المثلثات ديكتاتورية وتحكماً في العمل يمكن أن يتحولوا إلى قطط وديعة هادئة في المنزل. إن المنزل هو المكان الوحيد الذي يمكن أن يتخلوا فيه عن حذرهم وانتباههم، ويظهروا فيه الحنان والعطف والرقة، بل وحتى يكونون فيه ضعفاء حساسين ويعترفون بأخطائهم.

إنني أوضح هذا لأنني سمعت عدة مرات زوجات وأزواجاً يصفون شركاء حياتهم الزوجية بأنهم "دائرة تماماً"، في حين أن زملاء نفس هذا الشخص يختلفون مع ذلك الرأي جذرياً. إن هذا الشخص بالنسبة لهم مثلث أو مربع تماماً! ويكون هذا الأمر صحيحاً تماماً في الحالة التي يكون فيها الشخص دائرة في المنزل ويكون شكلاً آخر مختلفاً تماماً في العمل. (من الممكن بكل تأكيد أن *يكون الشخص شكلاً معيناً في العمل، وآخر مختلفاً كلية في البيت*).

شريك الحياة الدائرة

شريك الحياة الذي ينتمي إلى نمط الدائرة هو شخص عطوف، ورءوف، وحساس، ويقدم الآخرين على نفسه. عندما يكون هناك صراع في البيت، فإن هذا الشريك هو من يلبي

احتياجات الآخر ويتكيف معها. هذا الشخص أحياناً يكون *كريماً إلى حد أبعد من اللازم* ويمكن بالفعل أن ينزع لك قميصه لتلبسه أنت!

الدوائر يحتاجون إلى وجود الناس في حياتهم، لذا فإنهم يفضلون العائلات الكبيرة. وإذا لم يكن هذا متاحاً، فإنهم يحولون الأصدقاء إلى أفراد أسرة. عندما تزور منزل شخص من نمط الدائرة، دائماً ما تجد هناك بعض الناس: أصدقاء، وجيران، وزملاء عمل، لا يهم من. الدائرة يجلسهم جميعاً على مائدة المطبخ ويعاملهم معاملة الملوك. الدائرة هو أفضل المضيفين بين الأشكال الخمسة جميعاً. سوف تشعر دائماً بالارتياح في بيت الدائرة.

كيف تصنع بيتاً مثالياً للدائرة

١. **الراحة أولاً** ديكور البيت يجب أن يعكس الشكل الدائري؛ الخطوط المنحنية. يجب أن يكون الأثاث منجداً بشكل جيد (كراسي محشوة بشكل زائد) يعكس شعوراً هادئاً دائرياً. لا معادن براقة أو زجاج بارد في منزل الدائرة الدافئ. الدوائر يحبون "الغرفة الواسعة الفسيحة" من أجل التسلية والترفيه.

٢. **الألوان الترابية هي المفضلة.** الدرجات الدافئة من البني، والبرتقالي، والأحمر، والبنفسجي، والأخضر هي الألوان التي يشعر الدوائر بالارتياح في وجودها.

٣. **العديد من الدوائر يحبون التحف.** ذلك ناتج عن حبهم للتاريخ والأشياء التي لمسها أسلافهم. وحيث إن الدوائر هم الأكثر اهتماماً بالماضي، فإن منازلهم كثيراً ما تكون مكتظة بالمتاع المتوارث ذي القيمة التاريخية.

٤. **صور العائلة وصور لا حصر لها للأصدقاء والزملاء "في أوقات المرح" تزين البيت.** الدوائر هم الأشخاص الذين يصنعون معرضاً للصور على امتداد الرواق الذي يفضي إلى غرف النوم. وكثيراً ما تكون لدى الدوائر صور مرسومة لأفراد العائلة مصنوعة خصيصاً لكي تعلق فوق المستوقد (المثلثات لديهم في هذا المكان صور لأنفسهم!). وفي الواقع، نادراً ما يكتب الدوائر خطاباً بدون إرفاق الصور الأخيرة للعائلة معه!

٥. **الحلي الصغيرة والأشكال الخزفية غالباً ما تزين منازل الدوائر.** الدوائر هم الأشخاص الذين يشترون الأشكال الخزفية، وتكون لديهم أيضاً مجموعات من الدمى.

٦. **الكتب والمجلات تزين بيت الدائرة.** كثيراً ما يكون الدوائر قراءً نهمين للروايات الرومانسية، والتاريخية، والبوليسية.

٧. **لابد وأن تكون هناك سكرتيرة في ركن الحجرة من أجل الزيادة المفرطة للمراسلات التي يشترك فيها الدائرة.** الدوائر يفضلون أدوات الكتابة الشخصية المزخرفة. إنهم يكتبون الخطابات بشكل مستمر لأصدقائهم الكثيرين.

٨. **لا تتوقع من شريك حياتك الدائرة أن يكون منظماً ومرتباً.** الأشخاص أكثر أهمية عند الدوائر من الأشياء، لذا فإنهم يميلون إلى الإهمال والفوضوية إلى حد ما حيث الوسائد والبطانيات مبعثرة في المكان. وتذكر أن الدوائر أشخاص كسالى في الأساس.

٩. **قواعد روتينية قليلة.** الشخص الدائرة لا يضع قواعد روتينية لأنه يجب وأن يكون منفتحاً على الاحتياجات المتغيرة للآخرين. يمكنك أن تستدعي الشخص الدائرة على عجل في أي وقت، وسوف يأتيك فوراً.

١٠. **لا ميزانية محكمة بالنسبة للدوائر.** يجب أن يكون لدى الدوائر مقدار كبير من المال المتاح من أجل الاحتياجات غير المتوقعة: الذكريات السنوية، وأعياد الميلاد، والاحتفالات الخاصة بالانتقال إلى منزل جديد، وميلاد أطفال جدد... إلخ. الدوائر هم مانحو هدايا أسخياء. وعدم انتباههم للتفاصيل يعني أن دفتر شيكاتهم نادراً ما يكون متوازناً. وهذا بحق لا يعنيهم. والدوائر لا يسعون إلى الثراء؛ وإنما هم فقط يرغبون في أن يكون لديهم من المال ما يكفي لجذب الآخرين إليهم.

١١. **الدوائر الذين كانوا يقودون السيارات المقفلة ذات المقاعد الكثيرة في الستينيات من القرن الماضي، يقودون السيارات الفان الكبيرة اليوم أيضاً.** يجب وأن يكون لدى الدائرة سيارة كبيرة حتى يتمكن من نقل الكثير من الأصدقاء فيها!

١٢. **يجب وأن يكون هناك مخزون كبير من الأطعمة المتنوعة في البيت طوال الوقت.** إنك لن تعرف أبداً ما الذي سيريده الضيوف! غالباً ما يحتفظ الدوائر بالكثير من الأطعمة الخفيفة. إنهم يدخرون أنصبة ضخمة من الطعام لأنهم يعيشون في خوف من عدم وجود ما يكفي من الطعام للضيوف. الدوائر يفضلون الوجبات المطهية في المنزل على تلك التي تقدمها المطاعم.

وسائل الترفيه بالنسبة للدائرة

١. **الحفلات العائلية الكبيرة هي العرف الشائع، مع مشاركة الأصدقاء أيضاً.** (الأصدقاء في منزلة أفراد الأسرة بالنسبة للدوائر). الشخص الدائرة يفضل الحفلات المنزلية. المجموعات الصغيرة إلى متوسطة الحجم والمكونة من خمسة إلى خمسين فرداً تؤدي الغرض. وكلما زاد العدد، زادت البهجة والسعادة.

٢. **معسكرات التخييم هي أحد الأشياء المفضلة لدى الدوائر.** إنهم يستمتعون بالجلوس حول نيران المعسكر يقصون القصص ويشدون بالأغاني. وبالطبع هم يستمتعون بلقاء الأشخاص الجدد من جميع الأنواع.

٣. **الدوائر يحبون الجمع بين تناول الطعام والمناسبات الاجتماعية.** إنهم يفضلون وجبة طويلة ممتدة لا يشعر الضيوف فيها بالعجلة. وتفضيلات الدوائر هي اللحوم المشوية، وأنواع الجبن، والعصائر، والزبد، والبيض بالطبع.

٤. **الدوائر يحبون الحفلات التي يرتدي فيها الجميع ملابس خاصة بحدث واحد معين.** إنهم يحبون لعبة التمثيليات التحزيرية وهم أيضاً المتحمسون الجدد للحفلات التي

اشتهرت أخيراً في المجتمع الأمريكي باسم "حفلات القتل" التي يتم فيها تمثيل عملية قتل ويكون على الحضور معرفة القاتل المفترض.

٥. **وبالطبع فإن الدوائر يفضلون الرياضات غير التنافسية.** وهم يلعبون الرياضات الجماعية طالما كانت المجموعة تمارس اللعبة من أجل المتعة والمرح وليس من أجل الفوز.

٦. **الدائرة شخص مشارك.** لذا فإنه غالباً ما ينتمي إلى مجموعات الترفيه والتنشيط مثل نوادي التزحلق، ونوادي الرحلات، ونوادي الجولف، وحتى المنتجعات. ليس الترفيه متعة بالنسبة للدوائر إلا إذا كان بمقدورهم القيام به مع الآخرين.

٧. **الهوايات تأتي في مرتبة متأخرة من القائمة، ولكن الدائرة كثيراً ما يصنع بنفسه هدايا الآخرين (الأشكال الخزفية مثلاً)، وهو غالباً ما يكون جامعاً للأشياء.** أعرف شخصاً من نمط الدائرة لديه مجموعة كبيرة من الدمى. كما أن الدوائر أيضاً يحبون *الحيوانات الأليفة* بجميع أنواعها.

٨. **الدوائر هم الأكثر مشاركة في الأنشطة الخيرية من بين الأشكال الخمسة.** وإذا كانوا ينتمون إلى مؤسسة خيرية، فإنهم عادة ما يشاركون بكثافة في الأنشطة التي تقوم بها. وهم أيضاً يخصصون جزءاً من أموالهم للتبرعات.

٩. **الدوائر هم متطوعون متحمسون في كل شيء.** إذا كانت أي مجموعة أو مؤسسة أهلية في حاجة إلى المساعدة، فإن الدائرة يكون هو أول من يرفع يده متطوعاً. والدوائر يفضلون منح وقتهم على أن يمنحوا أموالهم. بهذه الطريقة تكون لديهم فرصة أن يراهم الآخرون ويقدروا جهودهم.

١٠. **الدوائر يشاهدون التليفزيون بكثافة.** إنهم يفضلون كوميديا الموقف، والأفلام التاريخية.

١١. **الدوائر يشتركون في الكثير من نوادي الكتب والمجلات.** إنهم يفضلون المجلات التي تتناول أحوال الناس والمجتمع والحياة.

١٢. **عندما يتعلق الأمر بالإجازة، يختار الدائرة الأحداث الجماعية مع النادي الذي ينتمي إليه، أو الرحلات من أي نوع.** والرحلات البحرية لا بأس بها أيضاً. رحلة إلى جزر الباهاما مثلاً تروق للدوائر.

١٣. **الدوائر هم حضور دائمون في المؤتمرات والاجتماعات.** وهم يذهبون لا لكي يعرفوا المزيد عن مجال عملهم، ولكن لكي يمزحوا طوال الليل مع زملائهم ومعارفهم الجدد. والدوائر الأكثر تأثراً بالإغراءات يمكن أن يسرفوا بحق في هذا المرح في المؤتمر القومي إذا كان منعقداً خارج المدينة التي حضروا منها.

١٤. **وأخيراً... من بين الأشكال الخمسة جميعاً، الدائرة هو الشخص الأكثر قدرة على الاسترخاء وعدم القيام بأي نشاط على الإطلاق.** هذا يمكن أن يثير جنون المثلث أو

المربع، ولكن الدائرة يشعر بالرضا والسعادة تماماً بالاستلقاء على الشاطئ طوال اليوم أو مجرد التسكع الكسول حول البيت بلا هدف طوال عطلة نهاية الأسبوع دون أية خطط معينة.

الحقيقة أن *العالم قد أصبح مشغولاً ومحموماً أكثر بكثير مما يجب بالنسبة للشخص الدائري*. إن الدائرة يتذكر تلك الأيام التي كان آباء المدينة يجتمعون فيها معاً عند محل الحلاق للتحدث والتسامر بشكل ممتد طوال الظهيرة، وتتناول فيها السيدات القهوة معاً في وقت الفراغ في العاشرة صباحاً. الدوائر هم المدافعون عن أهمية وحدة الأسرة والذين يحاولون تجنب هذه السرعة التي يسير بها المجتمع والذي يرفض قيم وعادات الماضي الأكثر تقليدية.

ما يمكن أن تتوقعه من شريك حياتك الدائرة

الإيجابيات:

١. الكثير من الحب.
٢. اهتمام حقيقي صادق. الدوائر يضعون شريك الحياة قبل أي شيء.
٣. الإنصات المتجاوب. الدائرة سينصت إليك طالما كنت ترغب في الحديث مهما طال الوقت.
٤. الإخلاص والولاء.
٥. الالتزام. تلك كلمة غاية في الأهمية بالنسبة للدوائر. باعتبارهم أفراداً في المجموعة، فإنهم يشعرون بالالتزام تجاه جميع أفراد المجموعة، *وليس* تجاه النادي، أو المؤسسة، أو الشركة ذاتها.
٦. الدعم والرعاية. الدائرة هو "الأم الرءوم" وهو يحب أن *يحتاج إليه* الآخرون. إنه يرعى، ويهتم، ويعتني بجميع أشكال المخلوقات الجريحة.
٧. الوفاق والتسوية. متى كان هناك صراع، يبحث الدائرة عن حل فوز/فوز. سوف يذعن لمطالب الآخرين، وأحياناً سوف يفعل ذلك مبكراً أكثر مما ينبغي.
٨. الكرم... سواء في منح الوقت أو الأشياء المادية. انتبه، شريك حياتك الدائري قد يمنح كل ما تملكه للآخرين إذا كانوا بحاجة إليه!
٩. الثقة. الدوائر يمكن أن يفرطوا في ثقتهم أكثر مما ينبغي. وتلك هي الوسيلة التي يستغلهم بها الآخرون ممن هم أكثر قوة منهم.

السلبيات:

١. الشعور بالذنب. الدوائر يعانون من هذا الشعور وأحياناً يقومون بنقله إلى الآخرين.

٢. تشويه الذات. عندما يحدث خطأ ما، يوجه الدائرة اللوم إلى نفسه أولاً وقبل أي شخص آخر.
٣. التربية الضعيفة الواهنة. وهذا الأمر عادة ما يسبب مشكلة للطفل خاصة إذا كان يحتاج إلى توجيهات أكثر تحديداً والمزيد من الحزم والصرامة.
٤. القرارات غير المنطقية. الدوائر يتخذون القرارات بدافع من انفعالاتهم وعواطفهم ومشاعر الآخرين أيضاً.
٥. الثرثرة التي لا تهدأ. الدوائر يحبون التحدث عن أي شيء. العديد من شركاء حياة الدوائر يقولون: "إنه لا يصمت أبداً!".
٦. النميمة والقيل والقال. انتبه لما تفصح عنه للشخص الدائرة. إنه لابد وأن يجد شيئاً ليتحدث عنه، وقد يكون موضوع الحديث أحياناً هو أنت!
٧. الخداع والمناورة. عندما يرغب الدوائر في فرض أسلوبهم، فإنهم مهرة بارعون في اللعب بمشاعر وعواطف الآخرين من أجل تحقيق ما يريدون.
٨. العواطف الجياشة أكثر مما ينبغي. النساء الدائريات يمكن أن يبكين عند فقد شيء تافه. أما الرجال فغالباً ما يعبسون ويتجهمون.
٩. السذاجة. الجانب السلبي من حاجة الدائرة إلى الثقة في الناس هو أنه يمكن بسهولة إقناعه بكذبة مفضوحة.

كيف "تبرز الإيجابيات" في شريك حياتك الدائرة

١. **تول مسئولية اتخاذ القرارات المصيرية في البيت، وبصفة خاصة عندما يكون هناك اختلاف بين أفراد الأسرة.** هذا عبء سوف يتنازل عنه الدائرة راضياً، لأنه لا يرغب في الشعور بالذنب بسبب عدم إرضاء الجميع.
٢. **أظهر نفسك.** الدوائر يحتاجون إلى "معرفة" الناس. إنهم لا يشعرون بالارتياح مع الأشخاص الصامتين الغامضين. يجب عليك أن *تكون متواجداً* من أجل شريك حياتك الدائرة.
٣. **كن صادقاً.** الدوائر يرغبون في منح ثقتهم للآخرين ويحتاجون إلى ذلك. إنهم يمنحون ثقتهم بسهولة، ولكن إذا تحطمت هذه الثقة، فإنهم قد يصبحون متوحشين سعياً وراء الانتقام.
٤. **اطلب الصفح.** إذا ارتكبت خطأ ما، فمن الأفضل كثيراً أن تعترف به وتطلب الصفح من شريك حياتك الدائرة. الدوائر يحبون الصفح، ولكنهم يكرهون من يخدعهم أو يكذب عليهم.

٥. **ثق برأي الدائرة، خصوصاً عندما يتعلق بالناس.** الدوائر يفهمون الناس جيداً، وعادة ما يكون تقييمهم للآخرين شديد الدقة. ينطبق هذا أيضاً على المشكلات مع الأطفال والأصدقاء.

٦. **تحمل مسئولية القرارات المالية.** الدائرة ليس بارعاً في هذه المنطقة وسوف يسعد بإعفائه من هذا العبء. سجل النفقات الصغيرة ولا تتجاهلها.

٧. **تجاهل بعض الحالات المزاجية للدائرة.** عندما تعلم أن الدائرة يثور بسبب شيء ما، لا تضع الوقود على النار وتزيد الأمر سوءاً. دعه يتجهم لبرهة، ولكن لا تؤيد ذلك أو تدعمه.

٨. **اجعل الدائرة يعلم أن الخطأ ليس خطأه!** الدوائر يلومون أنفسهم أولاً، وغالباً ما يفتقرون إلى الموضوعية عندما تكون هناك مشكلة. يجب عليك أن تطرح وجهة النظر الموضوعية؛ كن منطقياً في التعبير عن الرأي المقابل.

٩. **ناقش بصراحة المشكلات العائلية.** لا تتجاهلها أو تغط عليها. اطرحها علانية وتناقشا فيها معاً بصراحة.

١٠. **لا تصر على صنع بيت خالٍ تماماً من العيوب والأخطاء!** تعلم التعايش مع أطباق الأمس التي لم يتم غسلها، أو اغسلها أنت بنفسك!

١١. **أثبط ميل شريك حياتك الدائرة إلى "تعذيب القلب".** الدوائر يمكن أن ينخرطوا أكثر مما ينبغي في مشكلات الآخرين، وأحياناً يتورطون أيضاً أكثر مما ينبغي في القضايا المجتمعية.

١٢. **امنع صغارك عن محاولة فرض طريقتهم على الأمور من خلال الحديث الطفولي المتلطف والخداع البريء.** الأطفال يتعلمون بسرعة الأساليب التي تفلح مع الآباء. وتلك الأساليب غالباً ما تلاقي النجاح مع الآباء الدوائر، وتسبب مشكلات للطفل ذاته على مدار سنوات تالية.

١٣. **أخرج الدائرة من المنزل!** الدوائر يميلون إلى أن يكونوا قططاً منزلية ويمكن أن يتحولوا إلى نساك. حاول إقناع شريك حياتك الدائرة بتجربة أشياء جديدة والخروج من الروتين القديم. احرص على أن ينال الدائرة ما يكفيه من التدريبات الرياضية؛ فهو لا يفعل ذلك عادة من تلقاء نفسه.

١٤. **أصر على أن تحظى ببعض الوقت الخاص لنفسك.** من الممكن أن يحتكرك الدائرة لنفسه أنت وكل شخص آخر في المنزل، إذا سمحت له بذلك.

١٥. **تعلم الاسترخاء والاستمتاع بشخصية الدائرة صاحب "النمط ب".** لا تتعجل وتعلق آمالاً عظيمة على الدائرة. إن الدوائر ليسوا طموحين، وتنتابهم العصبية عندما

يكونون في حضرة شخصيات مندفعة قلقة متلهفة. إذا كانت شخصيتك من "النمط أ"، فلا تنتظر من شريك حياتك أن يكون مثلك.

١٦. **اجعل شريك حياتك الدائرة يعرف دائماً أنه محبوب ومرغوب وضروري لذاته.** هذا هو الشيء الأكثر أهمية الذي يتحتم عليك القيام به من أجل الحفاظ على علاقتكما.

كيف تجد شريك حياة من نمط الدائرة

اماكن تجد فيها الدوائر

١. في حجرة معيشة الجيران بصفة منتظمة.
٢. في الحفلات؛ الدائرة هو المضيف.
٣. في المطاعم المحلية.
٤. في إجازة مع الأقارب و/أو الأصدقاء.
٥. في محل الحلاقة أو صالونات الجمال.
٦. في أحد منازل التمريض والرعاية أو أحد المستشفيات يزور البائسين والمنكوبين.
٧. في مجلس إدارة نادي الكشافة.
٨. في معسكر المدرسة الصيفي المحلي باعتباره مستشاراً.
٩. في المؤتمرات والاجتماعات.
١٠. يحمل لافتة في مظاهرة الاحتجاج التي تطالب بإنقاذ الحيتان، أو المشردين، أو أياً كان ما يخطر ببالك.
١١. في المنزل أمام التليفزيون.

ماذا تقول للشخص الدائرة

١. "إنني قريب بحق من أفراد أسرتي، ماذا عنك أنت؟".
٢. "صف لي هذا؛ كيف تكون النشأة في مدينة صغيرة؟".
٣. "ماذا كانت المشكلة الحقيقية في زواجك الأول؟". (الدوائر يتكيفون مع الناس بسرعة ولا يمانعون في التحدث عن الأمور الشخصية).
٤. "هل تظن أنه من الملائم أن يبكي المرشحون السياسيون؟".
٥. "هل رأيت حلقة أ ب ت الخاصة حول الضرب العنيف للزوجات والإساءة إلى الأطفال؟ أليس هذا بالأمر البشع؟".
٦. "كيف تظن أن يومك سيسير اليوم؟ هل يمكن أن تلتقي بشخص غريب جذاب مثلاً؟".
٧. "ما رأيك في النسخة الجديدة من فيلم...؟".

٨. "كيف في رأيك يمكننا تحسين علاقاتنا مع السوفيت؟".
٩. "أليست سياسة التمييز العنصري أمراً يبعث على الأسى؟".
١٠. "حدثني عن أصدقائك؟".

الطفل الدائرة

ليس هناك طفل أكثر حباً وأصدق عاطفة ووداً من الطفل الدائرة. إنه بهجة لكل والد. إلا أن هناك بعض المشكلات التي يمكن أن تثور مع هذا النمط من الأطفال، وننصح بالحذر عند التعامل معها حتى لا يتم تدمير هذا الإنسان الصغير شديد الحساسية.

المشكلة ١: الحاجة إلى إرضاء الآخرين. للوهلة الأولى، قد تبدو هذه الحاجة سمة إيجابية، وإنها كذلك. إلا أن الطفل الدائرة يمكن أن يمارسها بتطرف وإفراط شديدين. يمكن لهذا الطفل أن ينزعج ويغضب بشدة عندما لا يرضى عنه الآخرون. والشكل الآخر من هذه المشكلة هو ضعف وحساسية الطفل الدائري أمام ضغط النظراء فيما بعد.

الحل: علم الطفل أنه لن يستطيع إرضاء كل الناس طوال الوقت. هذا أمر يصعب على الدائرة تعلمه، لكنه ضروري للغاية وشديد الأهمية. على الطفل أن يتعلم أن يكون *صادقاً مع نفسه* وقوياً إلى الحد الذي يمكنه من رفض رغبات الآخرين التي قد تكون مؤذية. وباعتبارك أباً، يجب عليك أن تراقب باهتمام أصدقاء صغيرك لتتأكد من أنهم لا يقودونه إلى إدمان المخدرات مثلاً، أو ما شابه ذلك. يجب على الطفل الدائرة أن يتعلم اتخاذ *موقف حاسم رافض* عندما تحتم ذلك ضروريات حماية الذات. وما لم يتعلم الدائرة ذلك مبكراً، فإن المشكلة يمكن أن تطرح نفسها بقوة بعد سنوات بينما يواصل الناس الدوس عليه كبيراً أيضاً.

المشكلة ٢: الحساسية المفرطة. الدوائر يبكون كثيراً. إن مشاعرهم شديدة الإرهاف والحساسية. عندما يكونون أطفالاً صغاراً، تنتزع منهم ألعابهم. وعندما يكونون مراهقين، يشعرون أن العالم بأسره يسعى إلى النيل منهم وأنه لا أحد يحبهم.

الحل: لا تسمح لهذا الطفل شديد الحساسية أن يثنيك عن ممارسة عملية التأديب المناسب الذي يجب أن يتلقاه. ومع ذلك، اعلم تماماً بأن هذا الطفل يميل إلى أن يقسو على نفسه أكثر مما تقسو أنت عليه. ضع هذا في اعتبارك، وأثبط محاولات التعذيب الشعوري التي سيقوم بها. ناقش معه المشكلات بأسلوب منطقي تحليلي؛ حرض الطفل وحفزه على استخدام جانب المخ الأيسر عند التعامل مع القضايا العاطفية الشعورية.

المشكلة ٣: الوحدة. الدوائر يحتاجون إلى وجود الناس حولهم. إذا كان طفلك الدائري طفلاً وحيداً أو منعزلاً لفترة طويلة من الوقت، فإن هذا قد يكون شاقاً عليه. العديد من الأطفال الدوائر يصنعون رفاق لعب متخيلين، ويتعاملون مع الدمى كما لو كانت أشخاصاً من أجل أن تكون لديهم صحبة.

الحل: حاول إنجاب أكثر من طفل واحد، أو على الأقل وفر له أكبر عدد ممكن من رفاق اللعب. وسيكون عليك أيضاً أن تبذل جهداً إضافياً لكي تكون متاحاً له لما يكفي من الوقت؛ وهذا الأمر في غاية الأهمية إذا كنت والداً منفرداً يقوم على رعاية الطفل وحده دون شريك. ولعلها فكرة جيدة أن تعيش بالقرب من بعض أفراد العائلة الآخرين خلال الفترة التي تظل فيها وحيداً. إن الطلاق شيء غاية في الصعوبة على الطفل الدائري الذي يحتاج إلى الحب والرعاية من كلا الوالدين.

المشكلة ٤: الحاجة إلى الانتباه والاهتمام. مرة أخرى، هذا يعكس حاجة الطفل الدائرة إلى الناس. وهذا أمر أشد صعوبة في سنوات ما قبل الالتحاق بالمدرسة. الطفل الدائرة قد يبكي كثيراً؛ والطفل الأكبر سناً من أن يبكي قد يظهر سلوكاً غير طبيعي من أجل جذب الانتباه إليه.

الحل: مرة أخرى أيضاً، كلما زاد عدد الأشخاص الذين يعيشون مع الطفل الدائرة، زاد إشباع احتياج هذا الطفل إلى الانتباه والاهتمام، وزاد توزيع عبء منح هذا الانتباه على عدد أكبر من الناس وأقدر بالتالي على العطاء.

المشكلة ٥: الخداع والمناورة. رغم أن معظم الأطفال يستطيعون خداع آبائهم والتأثير عليهم إلى حد ما، إلا أن نوع الخداع الأبوي لدى الطفل الدائري غالباً ما يكون من الصعب التعرف عليه لأنه *ماكر وبارع وغير مباشر.* الدائريون يلتفون حول الموضوع؛ وقد ينتحبون ويتوسلون؛ والبعض منهم يمكن أن يلعب لعبة مقايضة: "لقد فعلت هذا من أجلك، فلماذا لا تسمح لي بأن ____؟".

الحل: اجعل القواعد واضحة منذ البداية. التزم وتمسك بها. لا تسمح لمشاعر وشخصية طفلك المربع بأن تقنعك بلي القواعد. إذا فعلتها مرة، فإنك تضع نفسك في مخاطرة مستقبلياً. وتذكر أيضاً احتياج الطفل الدائرة إلى إرضاء من حوله؛ فهذا الطفل قد يستسلم ويكف عن المقاومة إذا رأى أن *الوالد غير راض* عن سلوكه. هذا الإظهار لعدم الرضا غالباً ما يكون هو كل المطلوب بالنسبة لطفل دائرة صغير.

ما تتوقعه من الطفل الدائرة في المنزل

١. الكثير من العواطف الصريحة. الدوائر يمنحون ما يحتاجون لمثله.
٢. التعاون والمساعدة المفيدة.
٣. مشاركة اللعب والمتلكات الخاصة مع الآخرين.
٤. الحاجة إلى الانتباه والاهتمام.
٥. الحاجة إلى التحدث وإخراج مكنون الذات.
٦. العديد من الزوار. الدوائر لديهم العديد من الأصدقاء ورفاق اللعب حتى في سنوات عمرهم المبكرة.

٧. مشاهدة التليفزيون بكثافة. يجب إحكام الرقابة على هذا الأمر.
٨. الصدق. الدائريون يقولون الحقيقة، وإن كانت ضدهم أو في غير صالحهم.
٩. غرفة متسمة بالفوضى، نتيجة للكسل المتأصل في شخصيته.
١٠. عادات وممارسات روتينية معروفة يمكن توقعها. بمجرد أن تفهم طفلك الدائري جيداً، يصبح من السهل عليك التنبؤ بتصرفاته.

كيف تربي طفلاً دائرياً

١. احرص على أن توفر له الإخوة والأخوات/أو رفاق اللعب.
٢. اسمح للطفل الدائرة بأن يقوم بدور جليس الأطفال؛ فهو يحب المساعدة والتصرف كما لو كان والداً كبيراً.
٣. قم بشراء العديد من الدمى و/أو اللعب. تلك الأشياء يمكن أن تتخذ سمات إنسانية بالنسبة لطفلك.
٤. اجعل الطفل يشترك في مجموعات الشباب المنظمة بأسرع وقت ممكن: الكشافة، والمعسكرات الخارجية، والجمعيات ذات الأنشطة المختلفة... إلخ.
٥. وفر له حجرة نوم كبيرة. هذا الطفل سيكون لديه العديد من الضيوف والرفاق الذين يقضون الليلة عنده.
٦. شجعه على المشاركة في الألعاب الجماعية. هذا متنفس جيد بالنسبة للطفل الدائري، لأنه يتيح التفاعل الجماعي ويتطلب التمرين البدني الذي يميل الدوائر عادة إلى إهماله وتجاهله.
٧. ضع توقعات حازمة بشأن الدرجات المدرسية المرتفعة. سيفي الطفل الدائري بتوقعاتك لكي يرضيك، ولكن إذا لم تعرب عن رضاك وسعادتك، فإنه سوف يتوقف عن تحقيق درجات عالية. مجموعة النظراء والأصدقاء أكثر أهمية بالنسبة للدائرة من جودة الأداء المدرسي. حاول توجيه هذا الطفل إلى مجموعة نظراء تقدر الدرجات العالية.
٨. اسكن إلى جوار العائلة. خاصة إذا كنت والداً منفرداً لأي سبب كان، فهذا الأمر غاية في الأهمية بالنسبة لطفلك الدائري.
٩. وجه هذا الطفل إلى مجال مهني يهتم بالناس. دعم اهتمام طفلك بالناس. ساعده على استكشاف المجالات المهنية التي تتيح التفاعل المستمر مع الآخرين. المحاسبة والهندسة مثلاً *ليستا* بالمهنتين المناسبتين بالنسبة للدوائر (انظر الفصل التالي لتطالع قائمة بالوظائف المثالية للدوائر).
١٠. أعد نفسك لتكون منصتاً جيداً لأفكار ومشاعر طفلك الدائري. إنه بحاجة إلى التحدث عن كل شيء يشعر به أو يواجهه. امنحه ما يكفي من *الوقت والاهتمام*.

ملحوظة أخيرة: كل هذا الجهد سوف يؤتي ثماره ومكاسبه في المستقبل عندما يكون هذا الطفل الدائري مستعداً وراغباً في منح وقته بكل كرم للأب والأم الطاعنين في السن. الدائرة الراشد البالغ لن يفوت أبداً إجازة عيد دون أن يقضيها مع الأسرة، وسوف تنعم برؤية أحفادك الصغار عدة مرات كثيرة في كل عام. تلك هي الطرق التي يجازيك ويكافئك بها الطفل الدائري على الحب والاهتمام اللذين تلقاهما منك في سنوات التشكل الأولى. الأمر يستحق إذن عن جدارة!

الفصل ١٦

الدائرة في العمل

إذا كنت تعمل مع شخص من نمط الدائرة، فأنت محظوظ. الشخص الدائري شخص يبذل كل ما لديه من جهد لكي يكفل بيئة عمل سعيدة مرضية بالنسبة لجميع المتواجدين بها. السمات المميزة الرئيسية للشكل الدائري هي: المودة، والرعاية، والإقناع، والتعاطف، والتوحد، والتسوية، والموافقة، والتوازن والاستقرار، والتأمل. وتلك السمات تدعو للإعجاب سواء كانت في زميل عمل أو رئيس.

وأنواع الوظائف التي قد تكون أكثر ملاءمة بالنسبة لشخص له السمات المذكورة أعلاه هي الوظائف التالية:

أعمال السكرتارية	ربة منزل
موظف مبيعات	مؤرخ
رجل دين	فلكي
نادل/بائع في محل	قائد فريق الكشافة
متخصص في الموارد البشرية	مستشار معسكرات وتخييم
محلل في قسم شئون العاملين	معلم/أستاذ جامعي
متخصص في الصحة العقلية	مدرب/مستشار
ممرض/طبيب	

رغم أن الأشخاص الذين يسود لديهم شكل الدائرة قد يحتلون مناصب إدارية أو تنفيذية، إلا أنهم سيواجهون صعوبات في العمل في هذه الوظائف على الأرجح. *الدوائر الحقيقيون لا يسعون وراء السلطة أو يهتمون بها* (كما هي الحال مع المثلث). إن الدوائر أكثر اهتماماً بالناس بكثير. وهذا هو السبب وراء وجودهم شبه الدائم في وظائف المساعدة والخدمة. إن الدائرة بيننا هو الذي يهتم بالمنكوبين والبائسين والمطحونين في هذا العالم. ومن الناحية التاريخية، الدوائر هم من كانوا يجعلون هذا العالم أفضل وأكثر صلاحية للعيش فيه.

كيف يتعامل الدائرة مع الصراع

الصراع بين الناس هو أسوأ كوابيس الدائرة. وهكذا فإن أكثر المواقف التي يواجهها الدائرة في الحياة صعوبة وتمزيقاً وكآبة هي المواقف التي يكون العالم فيها مفتقداً إلى الانسجام والتناغم. وسواء كان الصراع بين زملاء العمل، أو كان بين السوفيت والأمريكان، فإن الدائرة سيشعر بالقلق تجاهه.

إذا وجد الدائرة نفسه في صراع مباشر مع شخص آخر، فإن معاناته ستفوق معاناة أي شخص آخر ينتمي إلى شكل مختلف من الأشكال الأربعة الأخرى. لا يهم من على صواب ومن على خطأ. إنه الصراع نفسه هو الذي يبعث على الحزن والأسى. *إن الدوائر يأخذون الصراعات على محمل شخصي!*

رد الفعل الأول للدائرة تجاه الصراع هو أن يتجنبه ويأمل أن يزول من تلقاء نفسه. الدوائر يميلون إلى إحسان الظن بالآخرين بل وإلى اختلاق الأعذار لتبرير سلوكياتهم غير المعقولة أو المنطقية. إلا أن الدوائر لا يتجنبون الصراع لوقت طويل لأنهم يرغبون في حل المشكلة والعودة إلى حالة الانسجام والتناغم المفضلة لديهم. وهم أيضاً يفخرون لكونهم عنصراً مفيداً ذا تأثير في حل الصراع.

وعندما يكون موضوع الصراع أو الأشخاص المتورطون فيه ذوي أهمية بالنسبة للدائرة، فإنه سوف يعتمد على أسلوبين من أساليب التعامل مع الصراع: (١) الإذعان، و(٢) التسوية.

الإذعان: سيكون الدائرة دوماً هو أول شخص يستسلم ويذعن لاحتياجات الآخرين. ورغم أن هذا قد يسعد زملاء العمل لأنهم عادة ما سيفرضون بذلك طريقتهم، إلا أن هذا ليس هو أفضل اختيار يمكن أن يختاره الدائرة.

قد يستجيب الدائرة ويذعن لرغبات الطرف الآخر على حساب (١) القسم ككل، أو (٢) أفضل الحلول بالنسبة للأغلبية، أو (٣) تجاوز القواعد التي تنطبق على الجميع، من أجل احتياجات فرد واحد. وغالباً ما ينتهي الحال بالدوائر إلى الوقوع في مشكلة أكبر من تلك التي كانت موجودة في البداية عندما أذعنوا لشكوى فرد واحد وسببوا الضرر للآخرين بذلك.

إذا كان هناك اختلاف بين الدائرة وأحد زملاء العمل على الطريقة التي ينبغي اتباعها في القيام بشيء ما، فسيكون الدائرة في أغلب الأحوال هو الشخص الذي يستسلم. يكون هذا مشكلة عندما يكون الدائرة هو المحق في المقام الأول. وعن طريق الاستسلام، *يفقد الدائرة احترام زملاء العمل* الذين هم أكثر اهتماماً بالقضية نفسها وليس بالأشخاص المشاركين فيها.

الإذعان يؤدي بالدائرة إلى *إنقاذ العلاقة وليس إلى حل المشكلة*. عندما يسمع الدائرة كلمات غاضبة محنقة، فإنه يركز على *العاطفة* وليس على الموضوع الذي أثارها. وهنا تكمن

المشكلة. الدوائر يمكن أن يفعلوا أي شيء من أجل تهدئة الغضب، حتى وإن كان هذا يعني التخلي عن أفكارهم الجيدة أو ما يعرفون أنه صحيح ويجب عمله.

وفي النهاية، لا يفقد الدائرة احترام زملاء العمل فحسب، وإنما يفقد أيضاً مقداراً ما من *احترام الذات*. وهذا هو أكثر الأشياء ضرراً على الإطلاق.

التسوية: الدائريون الأكثر ذكاء يستخدمون التسوية في حل الصراعات أكثر مما يستخدمون الإذعان. على الأقل، هناك في هذه الطريقة شيء يمكن أن يكسبه الدائرة أو يستفيد منه. يمكنه على الأقل أن يحافظ على احترامه لذاته في هذه العملية.

الدوائر يصفون التسوية على أنها حل من نوع فوز/فوز للمشكلة. إلا أن الفوز بالنسبة للدائرة -وبسبب طبيعته الشخصية- يكون أصغر على الأرجح من الفوز الذي يحققه المنافس.

الفوز في صراع مع شخص دائري

١. **من الواضح أن هذه مهمة أقل صعوبة مع الدائرة منها مع أي شكل آخر.** سيكون الدائرة هو أول من يستسلم عندما يكون هناك صراع. المشكلة الكبرى هي أن الدائرة غالباً ما يرى الاختلاف على أنه إهانة شخصية. كما أن الدائرة عرضة للاستجابة بشكل أكثر انفعالاً وعاطفية من أي شكل آخر. يجب عليك أن تكون مستعداً للتعامل مع انفعال الموقف. حتى إذا كنت محقاً وعلى صواب، فقد ينتهي بك الحال إلى أن تصبح أنت الفتى الشرير لمجرد أنك جرحت مشاعر الدائرة. ولكي تتجنب هذا، فعليك أنت أيضاً أن تعمل على الوصول إلى حل من نوع فوز/فوز للمشكلة. *لا تسمح للدائرة بأن يذعن لك كلية*؛ فإنك ستدفع ثمن ذلك في النهاية!

٢. **أوضح مبكراً أن كليكما ناضجان ويمكنكما الاتفاق على إمكانية الاختلاف.** أوضح تماماً أنه ينبغي على الدائرة ألا يأخذ الأمر على محمل شخصي. بهذه الطريقة، سوف تساعد الدائرة على التركيز على المشكلة وليس على العلاقة بينكما.

٣. **أكد للدائرة أن محادثتكما سيتم الاحتفاظ بها طي الكتمان.** الشخص الدائري دائماً ما يكون مشغولاً بمشاعر الآخرين، وسوف يفزع إذا عرف أن آخرين يتحيزون وينتظرون نتائج المناقشة. بالإضافة لذلك، من الصعب على الدائريين بحق أن يحتفظوا هم أنفسهم بالأسرار، لذا فإنهم يميلون إلى الاعتقاد بأن الآخرين أيضاً مثلهم.

في الواقع، سيكون أفضل ما تفعله هو أن تحافظ على سرية المناقشة. إذا كان موقفك هو الموقف الأضعف الذي لا يحظى بتأييد الآخرين واخترت إشراك زملاء

آخرين في المناقشة، فإنك ستخسر حتماً! سوف يذعن الدائرة للأغلبية ويتخذ القرار الذي يحظى بالتأييد من الآخرين إذا اضطر لذلك.

٤. **رتب إجراء المناقشة في مكان خاص.** هذا من شأنه أن يمنع مشاركة الآخرين. الدوائر يمكن أن يحضروا "شهوداً" يتبنون موقفهم.

مكان اجتماعي بعيد عن ساحة العمل سيكون مثالياً لمناقشة الخلاف مع شخص دائري. ادع الدائرة على الغداء. ذلك الوقت هو أحد أوقات اليوم المفضلة لديه. سيكون أكثر استرخاءً ودماثة، وستكون لديك فرصة أفضل لتوصيل وجهة نظرك بوضوح والحصول على ما تريد.

٥. **احصل من الدائرة على كلمة "نعم" مبكرة بخصوص موضوع آخر.** إذا رأى الدائرة أنك أنت وهو يمكنكما على الأقل الاتفاق على أمر واحد، فإن هذا يزيد فرصك في تحقيق النجاح في الموضوع الرئيسي.

٦. **أوضح كيف أن الحل الذي تطرحه للمشكلة سوف يرضي الآخرين.** هذا الأمر شديد الأهمية بالنسبة للدائرة. وقم أيضاً بالإشارة إلى استعدادك لإشراك الدائرة في تلقي الثناء عن القرار النهائي. هذا يتيح للدائرة أن يحفظ ماء وجهه في مكان العمل.

٧. **اجعل المناقشة مركزة على المشكلة.** سيحاول الدائرة كثيراً إقحام موضوعات أخرى وأشخاص آخرين على المناقشة. وهو كثيراً ما يستخدم ما يعتبره الآخرون دليلاً من أجل دعم وجهة نظره الشخصية. تمسك بمناقشة المشكلة الحالية وأبق الآخرين خارج الأمر!

٨. **قد تضطر إلى إكراه الدائرة على مناقشة صريحة مباشرة للمشكلة.** الدائرة يكره بحق المواجهات الصريحة المباشرة وسيحاول كثيراً التملص منها. اطرح المشكلة صراحة وأعرب عن رغبتك في حلها.

٩. **أيا كان القرار الذي تم اتخاذه، أظهرا توحد جبهتكما عندما تعودان إلى العمل والزملاء.** تذكر أن الحفاظ على العلاقات هو الأمر الأكثر أهمية عند الدوائر، ولربما طال بك العمر لتخوض صراعاً مرة أخرى مع هذا الشخص.

ملحوظة أخيرة: على امتداد هذا الموقف بأكمله، تذكر أن إحدى سمات الدوائر هي قدرتهم على *إقناع* الآخرين. وهكذا، فإن خصمك الدائري قد يكون أكثر مهارة وبراعة في المجادلة مما تظن! وستكون نقطة التميز لك عليه هي معرفتك أن القوة الإقناعية للدوائر تكمن في قدرتهم على إثارة مشاعر وعواطف الآخرين. تجنب هذا، وستزيد بذلك فرصك في الفوز.

الزميل الدائري

رغم أن الزميل من نمط الدائرة غالباً ما يكون شخصاً لطيفاً يمكن أن تعمل معه معظم الوقت، إلا أن هناك بعض المشكلات المتأصلة في شخصيته والتي يجب أن تدركها. وتلك المشكلات هي نتيجة مباشرة *للسمات السلبية* للشكل الدائري، وهي كما يلي: التعامل بشكل شخصي زائد عن الحد، والحزن والكآبة، والخداع والمناورة، والنميمة والثرثرة، ولوم الذات، وعدم الاهتمام بالسياسة، وعدم الحسم أو القدرة على اتخاذ القرارات، والكسل. وعندما يظهر الجانب السلبي من الشكل الدائري في العمل، تنتج المشكلات التالية:

المشكلة ١: "لا أستطيع العمل مع شخص لا اكن له احتراماً!". تلك كذبة. إن المعنى الحقيقي الذي يقصده الدائرة هو: "لا أريد العمل مع شخص أظن أنه لا يحبني!" (كثيراً ما يستخدم الدوائر كلمة *الاحترام* في حين أن *الحب والإعجاب* هو الذي يهمهم بحق).

الحل: استجب للرسالة غير المنطوقة. أعطِ أمثلة مستقاة من مواقف سابقة توضح أن ذلك الزميل "يحب" الدائرة حقاً. أوضح تماماً أن هذه ليست هي القضية الحقيقية.

المشكلة ٢: "عليّ أن أراجع سام في هذا الأمر!". من الصعب على الشخص الدائري أن يتخذ قراراً دون أن يعرف أولاً أن هناك من يدعمونه. التأكيد الجماعي في غاية الأهمية بالنسبة للدوائر.

الحل: راجع الأمر مع الآخرين *قبل* أن تذهب بالمشكلة إلى الدائرة. تأكد من أن الآخرين يدعمون رأيك أو عرضك. هذا من شأنه أن يسعد الدائرة ويوضح له أيضاً إلى أي مدى تفكر كما يفكر هو. ومع ذلك، كن مستعداً لقيام الدائرة بمراجعة الأمر مرة أخرى قبل اتخاذ القرار.

المشكلة ٣: "لا استطيع القيام بعمل الجميع وعملي أيضاً!". تلك عبارة شائعة على ألسن الدوائر. والسبب في ذلك بسيط: إنهم يحاولون إرضاء الآخرين وكثيراً ما تتكدس الأعمال على رءوسهم. الدوائر لا يستطيعون أن يقولوا "لا". وعندما يصبح لديهم من الأعمال أكثر بكثير من قدرتهم على الإنجاز، يبدءون في الغضب والاستياء والشكوى. إلا أنهم أعدى أعداء أنفسهم في هذا الشأن.

الحل: ساعد الدائرة على أن يفهم بالضبط مسئوليات وظيفته. قم بوضع أولويات أعماله بعناية. ولا تسمح له بالقيام بأعمال الآخرين نيابة عنهم. راقب كم العمل الذي يتم إنجازه. الدائرة يستطيع القيام بأفضل الأعمال تحت رئاسة شخص واحد وليس عندما يكون له أكثر من رئيس.

المشكلة ٤: "دعونا نأخذ راحة...". الدوائر يحبون الاجتماعيات والحديث عن الأمور. إنهم متواصلون بارعون، ويشعرون بهذه القوة في التواصل في أنفسهم. إلا أنك كثيراً ما تجدهم يتحدثون بدلاً من أن يعملوا، وهذا يمكن أن يسبب المشكلات في المكتب أو الشركة.

ملحوظة: هذا صحيح بصفة خاصة إذا كان الدائرة يعاني من بعض مشكلات في الحياة الشخصية. حينئذ ستجده يلجأ إلى الراحات كثيراً، ويجري مكالمات هاتفية شخصية، وكثيراً ما يتأخر على موعد العمل.

الحل: حاول أن تكون حساساً تجاه الاحتياجات الشخصية للدائرة، ولكن أوضح له تماماً أنك لا تقوم بدور "والدته"! الشخص الدائري الذي يواجه مشكلة يمكن أن يحتكر وقتك لنفسه، وأنت أيضاً لديك عمل تقوم به. كن لطيفاً إلى أبعد حد في هذا الأمر، ولكن لا تسمح لهذا بأن يحدث.

المشكلة ٥: "هل يمكنك ان تكتم السر؟". هذا هو المدخل المنطقي لإفشاء الدائرة سراً ما. من بين الأشكال الخمسة جميعاً، الدائرة هو الأكثر ميلاً إلى النميمة والقيل والقال. ورغم أن المعلومات التي ستعرفها عن شخص آخر قد تكون مثيرة، إلا أنه يجب عليك أن تدرك أن الثرثرة قد تكون عنك أنت غداً!

الحل: لا تخبر شخصاً دائرياً بأي شيء لا ترغب في أن يعرفه عنك الآخرون. إنك مضطر إلى ذكر بعض المعلومات الشخصية عن نفسك لكي يثق فيك الدائرة، ولكن انتبه لما تذكره.

ملحوظة: من المفيد أن يكون هناك شخص دائري أو اثنان في جانبك إذا كان مناخ شركتك سياسياً إلى حد كبير. الدوائر غالباً ما يكونون في مركز الشبكات غير الرسمية. وهؤلاء الدوائر وسيلة ترويجية جيدة للمعلومات وكثيراً ما تكون مفيدة في تفسير العمليات السياسية الداخلية. ومع ذلك، اعلم أنه ليست جميع المعلومات التي ستحصل عليها صحيحة. سيكون عليك أن تفرق بين ما هو صحيح وما هو "قصة جيدة ملفقة".

المشكلة ٦: "لم يكن لدي وقت فحسب للقيام بهذا". إحدى السمات السلبية للشكل الدائري هي *الكسل*. وغالباً ما يكون من الصعب إثبات هذا الأمر عليه لأن الدائرة شخص يجيد التواصل ويتقنه وسوف يمنحك مائة سبب وسبب وراء عدم إنجاز المهمة!

الحل: مرة أخرى، ترتيب أولويات عمل الدائرة بعناية من شأنه أن يحل هذه المشكلة. احصل من الدائرة على التزام مسبق بالكم الذي يستطيع إنجازه من العمل في فترة زمنية معينة. وبعد ذلك، اجعله يلتزم بالكم المحدد!

المشكلة ٧: "الأمر كله خطئي أنا!". تلك واحدة من أصعب المشكلات التي يمكن أن تتعامل معها. إن الشخص الدائري هو شخص *يؤنب ذاته* عندما تسير الأمور على نحو خاطئ ويتم اكتشاف ذلك. ورغم أنه من الجيد أن الدائرة لديه المقدرة على الاعتراف بالخطأ، إلا أنه يميل إلى الإفراط في توجيه اللوم لنفسه، إلى حد تعذيب الذات وجلدها!

الحل: اجعل الشخص الدائري يتحمل مسئولية الخطأ، ووقع عليه العقاب المناسب، ثم، انسَ الأمر. تصرف كما لو أن شيئاً لم يحدث واجعل الأمر في نطاق العمل كالمعتاد.

يجب عليك أن توضح أن الخطأ لا يزعجك أو يجعلك تحتقر الدائرة أو تغير رأيك فيه إلى الأسوأ.

الرئيس الدائري

الدوائر قادرون تماماً على أن يكونوا مديرين فعالين. إنهم يمتلكون بعض السمات الممتازة التي تمكنهم من القيام بهذه المهمة. إنهم متواصلون متفوقون ولديهم "حاسة سادسة" تمكنهم من فهم الناس. وهم شديدو الفعالية كرؤساء في المؤسسات التي لا تهتم كثيراً بالمكانة والمنزلة. والدوائر يؤمنون بحق بفكرة العمل في *فريق*. وعندما يكونون في موقع الرئاسة، يكونون في غاية الحساسية تجاه احتياجات موظفيهم وقادرين على استخدام أساليب الإدارة الحديثة مثل *الإدارة المشتركة، ودوائر الجودة، وغير ذلك*. ومع ذلك، وكما هي الحال مع جميع الأشكال، هناك إيجابيات وسلبيات في الرئيس الدائري.

الإيجابيات:

١. يمنحك فرصة ثانية... وثالثة، ورابعة، إلخ. الرئيس الدائري يؤمن بالناس.
٢. يشرك الموظفين في اتخاذ القرارات.
٣. ينصت باهتمام وشغف حقيقيين للمشكلات؛ ويحافظ على التوازن والاستقرار.
٤. يؤمن حقاً بأسلوب إدارة الفريق.
٥. شديد الإقناع والتحفيز لموظفيه.
٦. يشجع على الأنشطة الاجتماعية بالتوازي مع العمل.

السلبيات:

١. يواجه صعوبة في ضبط وعقاب وفصل الموظفين، حتى إذا كان هذا ضرورياً.
٢. بطيء في اتخاذ القرارات، يفتقر إلى الشجاعة.
٣. يواجه صعوبة كبيرة في اتخاذ القرارات التي لا تحظى بتأييد الأغلبية.
٤. لاعب سياسي ضعيف للغاية.
٥. يفشي أسرار الموظفين لبعضهم البعض.
٦. لا يستريح للسلطة؛ يرى نفسه لاعباً في الفريق وليس مديراً له.

كيف ترضي رئيسك الدائري (وتحمي نفسك في نفس الوقت)

١. **كن مستعداً لتتوقف عما تفعله وتثرثر مع الرئيس.** الرئيس الدائري يحب أن يتحدث ويفتخر بنفسه لأنه يعرف موظفيه على المستوى الإنساني. والرؤساء من نمط الدائرة يتبعون سياسة **الباب المفتوح** (وهو ما يعني أن *باب* الرئيس يجب أن يظل دائماً مفتوحاً أمام الموظفين).

٢. **كن مستعداً لذكر بعض المعلومات عن حياتك الشخصية.** لابد وأن *يثق بك الرئيس الدائري كإنسان* لكي يعمل معك بفعالية.

٣. **توقع الكثير من الاجتماعات.** الرؤساء الدوائر يحبون أن يكون جميع مرءوسيهم حولهم أطول فترة ممكنة.

٤. **لا تكذب على رئيس دائري أو تخن ثقته أو تفش سراً من أسراره.** ورغم أنه قد يفعل هو ذلك معك، إلا أنك في موقع المرءوس.

٥. **اعترف على الفور بالأخطاء والقصور.** الدوائر يحبون الصفح، ولكنهم لا يحبون أن يُكذب عليهم. في الواقع، يمكنك أن تفكر في مهامك تحت رئاسة رئيس دائري على أنها فرصة جيدة للتجريب. تول أمر تلك المهمة الصعبة، خاطر! سيسمح لك الرئيس الدائري بارتكاب الأخطاء في حين لن يسمح غيره لك بذلك.

٦. **شارك الفضل والثناء.** الرئيس الدائري يرغب في أن يرى أنك فرد جيد في الفريق وأنك تقدر قيمة رفاقك في الفريق.

٧. **أشر إلى رئيسك الدائري على أنه صديقك، أو زميلك، أو معلمك... إلخ.** عندما تقدمه للآخرين، قل إنكما تعملان معاً، ويمكنك أن تدعوه باسمه الأول.

٨. **ولكن، لا ترتكب خطأ تحدي سلطة الرئيس الدائري أمام الإدارة العليا.** مازال الرئيس الدائرة يتوقع منك أن تعامل *الصديق* كرئيس عندما يلزم الأمر. لا تنسَ هذا. إذا كان هناك صراع بينكما، فمازال الرئيس هو الرئيس!

٩. **لا تنتظر قرارات سريعة.** الرئيس الدائري يميل إلى التردد والتأرجح وسوف يراجع الأمر مع الجميع قبل اتخاذ القرار. ستكون لديك فرصة أكبر للنجاح إذا كنت القائد الطبيعي لمجموعة موظفيك. اطرح عرضك أو اقتراحك على الرئيس باعتباره اقتراحاً جماعياً.

١٠. **نم الخبرة الاجتماعية.** لا تفوت حفلاً للشركة دون أن تحضره! بالنسبة للعديد من الدوائر، حضورك يعني تأكيداً على قدرتهم القيادية. حضورك إلى الحفل أكثر أهمية عند الدائرة من حضورك إلى العمل في الموعد المحدد في اليوم التالي.

ملحوظة أخيرة: استرخِ! الدوائر لا يحبون الأشخاص المشدودين أو مثيري المشكلات. وهم لا يحبون أن يتم تحديهم. إنهم يحبون الحفاظ على الوضع الحالي؛ إنهم *صناع الاستقرار*. تذكر عبارة: "إننا أسرة واحدة كبيرة سعيدة ها هنا!".

ما ستتعلمه تحت قيادة الرئيس الدائري

١. المعنى الحقيقي للعب في فريق.

٢. قيمة التعاون في حل المشكلات.

٣. أن الإدارة المشتركة تحقق النجاح بالفعل!
٤. قيمة المعلم المخلص الذي يضع بحق نموك وتطورك أنت قبل تقدمه الشخصي. (ملحوظة: العديد من الرؤساء الدوائر يتم استخدامهم من قبل الإدارة العليا كمديري تدريب؛ يتم تعيين الناس في القسم الخاص بهم لأنهم سيبذلون الوقت والجهد في تدريبهم بشكل جيد).
٥. أهمية وجود مثل أعلى جيد من أجل نموك وتقدمك المستقبليين إلى مواقع الإدارة.
٦. القدرة على التعلم والنمو في مجال عملك المختار تحت قيادة وإرشاد معلم رائع.

العميل الدائري

كيف تتعرف على العميل الدائري

١. سوف تحب هذا العميل على الفور! وإذا كنت ترغب في النجاح في إتمام عملية البيع، فعليك أن تجعله يحبك أيضاً!
٢. يمكنك التعرف على هذا العميل بسهولة، فالعميل الدائري عميل مخلص ويميل إلى أن يجلب لك المزيد من الأعمال.
٣. العميل الدائري يرتدي ملابس غير رسمية ويرسم على وجهه ابتسامة عذبة وتعبيراً ودياً دافئاً.
٤. نادراً ما يكون هذا العميل بمفرده. سيكون معه قطار من الأصدقاء و/أو أفراد الأسرة.
٥. غالباً ما يكون الاتصال الأول بينكما بمبادرة من الدائرة. وستكون هناك ابتسامة عريضة ومصافحة دافئة بالأيدي في اللقاء الأول.
٦. العميل الدائري ليس بالعميل المتعجل. إن التسوق بالنسبة له هو حدث اجتماعي، كأي شيء آخر.
٧. كثيراً ما يذهب الدائرة للتسوق نيابة عن صديق أو بحثاً عن هدية يهديها لشخص ما.
٨. أثناء عملية البيع، قد يتوقف الدائرة لتحية بعض الأصدقاء أو حتى المارة.
٩. توقع من هذا العميل أن يسألك أسئلة عن نفسك تماماً كما يسألك عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها.
١٠. لا تتوقع إتمام البيع على الفور، على الدائرة أن يعود إلى المنزل ويراجع الأمر مع الآخرين قبل الشراء.

كيف "تبيع" لعميل من نمط الدائرة

١. اجعله يحبك؛ العميل الدائري يمكن أن يشتري المنتج أو الخدمة فقط لأنه *يحبك*.

٢. امنحه انتباهك كاملاً، وأظهر اهتمامك به كإنسان.
٣. أوضح له أنك أنت نفسك أيضاً تستخدم هذا المنتج أو الخدمة. هذا مقنع للغاية بالنسبة للدائرة.
٤. لا بيع بالإلحاح والضغط! اذكر السعر والسمات الخاصة بالمنتج أو الخدمة بشكل عابر أثناء المحادثة بينكما.
٥. خذ حريتك في توجيه أسئلة شخصية استقصائية. الدائرة يحب أن يفصح عن ذاته، وهذا قد يساعدك على صنع حجة جيدة توضح ملاءمة المنتج أو الخدمة لاحتياجاته.
٦. صف له مدى شهرة وانتشار منتجك بين الآخرين.
٧. لا تنتقد المنتجات أو الخدمات الأخرى المنافسة.
٨. إن أمكن، وضح له كيف أن منتجك أو خدمتك يمكن الاستمتاع بها في موقف اجتماعي بواسطة عدة أشخاص في وقت واحد.
٩. اجعل العميل الدائري يشعر بالارتياح لديك؛ أحضر له القهوة أو مشروباً بارداً.
١٠. إذا أتممت صفقة البيع، فاحرص على إجراء مكالمة متابعة. الدوائر يحبون ذلك!

ملحوظة أخيرة: إذا كان العميل الدائري قادماً إليك بشكوى، فأنصت بعناية واهتمام شديدين لما يقوله. الدوائر نادراً ما يشتكون، وعندما يفعلون، فلابد وأن يكون الأمر جدياً. لا تستخف بالمسألة؛ وافعل شيئاً ما لتصحيح المشكلة. إذا قمت بواجبك على الوجه الأكمل، فسيكون الدائرة عميلك مدى الحياة!

الفصل ١٧

الدائرة تحت ضغط

يشترك شكلا الدائرة والمربع معاً في سمة مهمة، فكلاهما ينتمي إلى شخصيات "النمط ب". وهذا التشابه يكون في غاية الأهمية عندما يتعلق الأمر بالضغط، لأن هذين النمطين هما النمطان صاحبا أقل احتمالات الشعور بالضغط. ولا يعني هذا أنهما لا يشعران بالضغط على الإطلاق، وإنما يعني أنهما أقل من تظهر عليه أعراض الضغط. شخصيات "النمط ب" هم أناس هادئون متمهلون بطبيعتهم ويميلون إلى التعامل مع الحياة كما هي. إنهم الأشخاص المستقرون.

هكذا، إذا كنت في موقع تعمل فيه أو تعيش مع شخص دائري، فإن هذا الفصل في غاية الأهمية بالنسبة لك. قد تكون أنت أول شخص يدرك الأمر عندما يعاني الدائرة من موقف مثير للضغط في حياته. وأنت بحاجة إلى أن تعرف ما يمكنك أن تتوقعه من الشخص الدائري وكيف يمكنك مساعدته على التعامل مع الفترة الصعبة التي يمر بها بأفضل طريقة ممكنة.

كيف تتعرف على الدائرة عندما يكون تحت ضغط

١. **العصبية وحدة الطبع.** رغم أن الدائرة عصبي متقلب المزاج إلى حد ما بشكل طبيعي، إلا أنه نادراً ما يكون حاداً فظاً مع الناس. إذا حدث هذا، فاعلم أن شيئاً ما ليس على ما يرام.

٢. **الحزن/الصمت.** هذا أمر غير معتاد من الدائرة الثرثار محب الكلام.

٣. **الإنصات السيئ الضعيف.** الإنصات النشط المتجاوب هو إحدى السمات القوية لدى الدائرة. عندما يبدو الدائرة مشتتاً ذاهلاً في المحادثة، فإن هذا إشارة تحذير.

٤. **الانسحاب بعيداً عن الناس.** الناس والعلاقات هي "دماء الحياة" بالنسبة للشخص الدائري. هذه إشارة قوية للغاية على الضغط.

٥. **الانشغال بالذات.** حيث إن الدوائر بطبيعتهم يولون قدراً من الاهتمام بالآخرين والتركيز عليهم أكثر من ذلك الذي يمنحونه لأنفسهم، فإن انشغالهم بأنفسهم يشير

إلى وجود مشكلة. الدوائر نادراً ما يحتكرون المحادثات لعرض معلومات عن أنفسهم.

٦. **الأرق.** حيث إن الشخص الدائري لا يحصل على قدر كافٍ من التدريب اليومي، فإن تلك منطقة صعبة طبيعية.

٧. **الإرهاق أثناء النهار.** غير معتاد على الإطلاق من الدوائر، الذين يحاولون بأقصى جهدهم أن يكونوا دائماً "نشطين" وسعداء من أجل الآخرين.

٨. **إلغاء الأحداث الاجتماعية.** هذا أمر لا يفعله مطلقاً أي شخص دائري طبيعي سعيد. إنه ما كان ليفوت حفلاً أبداً ما لم تكن هناك مشكلة ضخمة.

٩. **الباب المغلق.** أبواب الدائريين مفتوحة على الدوام، ترحيباً بالزائرين. تلك إشارة على الانسحاب والعزلة.

١٠. **التأخر عن العمل.** الدوائر يبكرون إلى العمل في المعتاد. إنهم يستمتعون بحق بصداقة مكان العمل.

مصادر الضغط بالنسبة للدوائر

قمت بتجزئة هذا القسم إلى فئتين: (١) الضغط الناتج عن البيئة المنزلية و(٢) الضغط المتواجد في العمل. ورغم أن الأخير قد يكون شاقاً مرهقاً بالنسبة للشخص الدائري، إلا أن ضغط المنزل هو الأسوأ على الإطلاق! *إن المنزل هو ملاذ الدائرة*، ويجب أن يكون هادئاً ومريحاً ومستقراً. إذا كانت هناك مشكلات في المنزل، فإن الدائرة سيستجيب بكل تأكيد بأسلوب سلبي.

مصادر الضغط في المنزل

١. **الصراع بين أفراد الأسرة.** الأسرة هي مصدر الضغط الأول بالنسبة للدائرة. إن الشخص الدائري يعمل بجد واجتهاد من أجل الحفاظ على الانسجام في البيت. وعندما يتحطم هذا الانسجام، فإن الدائرة سيعاني أكثر مما سيعانيه أفراد الأسرة المتسببون في صنع الصراع.

٢. **متاعب مع شريك الحياة.** بالطبع، الطلاق هو أسوأ ما يمكن أن يحدث بالنسبة للدائرة صاحب المعاناة الطويلة والدعم المستمر. من النادر جداً أن يحدث الطلاق بين الدوائر، والأكثر ندرة أن يكون الدوائر هم أصحاب قرار الانفصال أو المبادرون به. سيعمل الشخص الدائري باجتهاد من أجل تصحيح المشكلة التي يراها. وهو عادة ما ينجح في ذلك، ولكنه يعاني الكثير من الآلام أثناء عملية التصحيح هذه.

٣. **الأطفال الجامحون صعبو المراس يسببون الضغط للدوائر.** هذا أمر شائع الحدوث تماماً في حياة الدائرة، لأن الوالد الدائري ليس مربياً قوياً للأطفال. لهذا السبب،

من السهل جداً على الطفل أن يستغل والده الدائري من أجل فرض أسلوبه على الأمور.

٤. **علاقة الصداقة الممزقة تسبب ضغطاً على الدائرة أكبر من الضغط الواقع على الطرف الآخر.** الدوائر يضعون قيمة عظيمة لعلاقات الصداقة الجيدة. وعندما لا يراهم الآخرون أصدقاء جيدين، تكون تلك تجربة ضغط قاسية عليهم. *ملحوظة:* إذا كان الشخص الدائري هو سبب تمزق العلاقة، فلأنه على الأرجح قد خان ثقة صديقه وأفشى بعض أسراره.

٥. **مرض/إصابة/وفاة شخص عزيز.** في الواقع، مرض أو إصابة أو جرح شخص عزيز لا يشكل ضغطاً كبيراً بالنسبة للدائرة بقدر الضغط الذي يتسبب فيه ذلك لأشكال أخرى. والسبب هو أن تلك المواقف توفر للدائرة فرصة لممارسة سمة *الرعاية* التي يتسم بها. ولكن، عندما يموت شخص عزيز للغاية على الدائرة، فإن ذلك يكون أمراً *مدمراً* له بكل معنى الكلمة. إنه يشعر بالعزلة والهجر. وليس من غير الشائع بين الدوائر أن يسعوا للحصول على مساعدة نفسية بعد فقد شخص قريب أو حبيب.

لو أن شخصاً دائرياً ذكر الأحداث الأكثر تسبباً للضغط في حياته في قائمة (مرتبة حسب الأهمية)، فإن القائمة ستبدو على الأرجح كما يلي:

١. وفاة أحد الأطفال.
٢. وفاة الزوج/أحد الوالدين/أحد الإخوة أو الأخوات.
٣. الطلاق/الهجر.
٤. وفاة أحد الأصدقاء.
٥. مرض/إصابة خطيرة لشخص عزيز أو حبيب.
٦. صراع زوجي.
٧. صراع مع أحد الأبناء.
٨. مغادرة أحد الأطفال المنزل والاستقلال بحياته.
٩. صراع مع أحد الوالدين/أحد الإخوة أو الأخوات/أحد الأصدقاء.
١٠. صراع بين بعض الأحبة المقربين.
١١. الانتقال إلى منزل جديد (الرحيل عن الأصدقاء القدامى).

كل من المواقف السابقة يسبب ضغطاً أكبر للشخص الدائري من ذلك الذي يسببه أي ضغط مرتبط بالعمل. المنزل أكثر أهمية من العمل بالنسبة للدوائر.

مصادر الضغط في العمل

رغم أن مشكلات العمل تأتي في المقام الثاني بعد مشكلات المنزل بالنسبة للشخص الدائري، إلا أن هناك بعض المواقف التي يمكن أن تتسبب في بعض الضغط الأقل وطأة. وحتى هذه الضغوط تنخفض أهميتها إذا كان الدائرة يتمتع بحياة منزلية منسجمة متناغمة يعود إليها بعد يوم عمل شاق مثير للضغط في العمل.

١. **الخلاف مع أحد الزملاء أو مع الرئيس.** أياً كان موضوع الخلاف، فإنه أكثر بغضاً بالنسبة للدائرة المشارك فيه لأن الدوائر يكافحون من أجل تحقيق الانسجام والتناغم في العمل، كما في البيت تماماً. إنهم يحاولون أن يجعلوا من كل شخص في العمل صديقاً لهم. وعندما لا يتقبل أحدهم هذا الدور بمرح وسعادة، يشعر الدائرة بالإحباط والغم والحزن. من المهم أن يعرف الدوائر أنهم ليسوا مضطرين لأن يكونوا أصدقاء الجميع حتى يتمكنوا من العمل معهم.

٢. **العزلة في مكان العمل.** الدوائر يحتاجون إلى وجود الناس حولهم. إذا وجد الشخص الدائري نفسه في المكتب الخلفي، عالقاً بعيداً عن الجميع، فإنه سيشعر بالكآبة والحزن. الدوائر يحبون أن يكونوا بالخارج في مواجهة الناس حتى يتمكنوا من التعامل معهم طوال اليوم. بل إنهم حتى سيقبلون مهمة إضافية يكونون فيها ممثلي خدمة العملاء المسئولين عن شكاوى العملاء، فقط لكي يكونوا مع الناس!

٣. **عدم الحصول على التقدير المناسب في الوظيفة.** رغم أن الدائرة ليس بالشخص الطموح، إلا أن جميع الناس بحاجة إلى الشعور بتقدير الآخرين لهم ولكفاءتهم في القيام بالمهام الموكلة إليهم. الشخص الدائري ليس استثناءً من هذا. بالإضافة إلى أن قليلاً من التشجيع فحسب يكون له أثر فعال عجيب على الموظف الدائرة. إنهم يحاولون إرضاء الآخرين!

الأشخاص الذين يسببون الضغط للدوائر

١. **المربع هو رقم واحد!** والسبب بسيط: المربعات غير انفعاليين، وغير عاطفيين، وباردون، ومتحفظون. إنهم يفضلون عدم الخلط بين العمل واللهو. والمربعات لا يهتمون مطلقاً بما إذا كان الناس مثلهم أم لا؛ إنهم يريدون الاحترام، لا الحب. وبهذه الطريقة، يكون المربع هو نقيض الدائرة. إن الدوائر كثيراً ما يبذلون مقادير هائلة من الطاقة والجهد في محاولة التقرب من زملاء العمل المربعين وتحويلهم إلى أصدقاء. ونادراً ما ينجحون في ذلك. وعندما يفشل الدائرة في جعل المربع صديقاً، يشعر بالغضب والاستياء تجاهه، أو يلوم نفسه على الفشل. وفي أي من الحالتين تتسبب التجربة في الضغط للدائرة.

٢. **المثلث هو التالي مباشرة.** المثلث الحقيقي يهتم بالناس فقط إلى الحد الذي يتيح لهم مساعدته ويتيح له الاستفادة منهم. المثلث يستغل الناس من أجل تحقيق أهدافه الشخصية، وهذا الأمر جدير بالازدراء التام من وجهة نظر الدائرة.

تاريخياً، العديد من الدوائر تم استغلالهم بواسطة المثلثات لخداع الآخرين و"إفشاء أسرارهم". الدائرة يقوم بجمع المعلومات الشخصية عن زملاء العمل؛ فالناس يخبرونه بأشياء لا يكشفون عنها للمثلث غير الجدير بالثقة من وجهة نظرهم. وكل ما على المثلث أن يفعله هو أن يغوص داخل قاعدة بيانات الدائرة بكل سهولة ليعرف أحدث ما يقال. وعندما يكتشف الدائرة أنه تعرض للخيانة من جانب المثلث، يصبح أكثر حذراً ويقظة في المستقبل.

الشكلان المتبقيان -المستطيل والمتعرج- لا يمثلان مشكلة بالنسبة للدائرة. إن الشخص الدائري هو الأكثر احتمالاً للاختلافات الإنسانية، لذا فإن السلوك غريب الأطوار للمتعرج لا يزعج الدائرة على الإطلاق. أما المستطيل "الحائر" المشوش فهو لذة ومتعة، لأنه يمنح الدائرة فرصة مساعدة، ورعاية، وإرشاد شخص أقل ثقة منه هو نفسه.

إلا أن المربعات والمثلثات هم الأشخاص الذين يسببون الضغط للدوائر. إذا كان مكان العمل خاضعاً لسيطرتهم، فالدائرة مضطر إلى التكيف مع الموقف، ونادراً ما يكون راضياً تماماً في العمل.

وإذا كان الدائرة متزوجاً من شريك حياة مربع أو مثلث، فإن بعض التعديلات ستكون مطلوبة من جانب كلا الطرفين. شريك الحياة المربع يجب أن يتعلم أن يكون أكثر صراحة وانفتاحاً وتعبيراً عن مشاعره. أما شريك الحياة المثلث فيجب عليه أن يكبح حاجته إلى السيطرة على الآخرين ويتعلم التوصل إلى تسويات حول القرارات التي يتم اتخاذها في البيت. إذا تم القيام بهذه الإجراءات، فإن الزواج بين شخص دائري وآخر مربع، أو بين دائري وآخر مثلث يمكن أن ينجح. ولكن الأمور قد تكون صعبة في أيام الزواج الأولى.

كيف يتعامل الدائرة مع الضغط

١. **لوم الذات.** عندما يشعر الدائرة بالضغط، تكون استجابته الأولى هي أن يلقي باللوم مباشرة على عاتقيه. تلك هي مرحلة الغضب بعد أن تم تحويلها إلى الداخل. إن أسلوب الدوائر في حل المشكلات أسلوب ذاتي غير موضوعي.

٢. **عقاب الذات.** تلك هي "متلازمة العذاب" التي يشتهر بها الدائرة. وعقاب الدائرة لذاته ليس قاسياً إلى حد فظيع في المعتاد. إنه فقط *يبقى بالمنزل مانعاً نفسه من حضور الحفل* ويقطب جبينه كثيراً. ومع ذلك، يجب أن نقول هنا إنه إذا كان الدائرة يشعر بالذنب إلى حد بعيد، فإنه يمكن أن يقدم على إيذاء نفسه جسدياً. المقربون بما يكفي (مثل الأصدقاء أو أفراد الأسرة) يجب عليهم مراقبة سلوك

الشخص الدائرة عندما يكون واقعاً تحت ضغط. بعض الدوائر لديهم تاريخ في إيذاء النفس. قد يقدمون على *الإسراف في تناول الطعام، أو القيادة بسرعة مفرطة، أو التدخين بشراهة*.

٣. **ابتلاء الآخرين بالمشكلات.** هذا سلوك شائع للغاية من الدائرة الذي يحتاج إلى التحدث عن كل شيء، وبأية طريقة. عندما يشعر الدائرة بأنه واقع تحت ضغط، فإنه سيتحدث إلى الآخرين على نحو متواصل حول هذا الأمر. وبعد أن يستمعوا إلى عبارات من قبيل "أليس هذا فظيعاً؟" يوماً بعد يوم، تبدأ هذه العادة في إنهاك هؤلاء المضطرين إلى الإنصات. وعندما يجف نبع المنصتين، سيبحث الدائري التعس عن آذان مصغية جديدة. وهذا السلوك لا يحل المشكلة، ولكنه بالتأكيد يجعل شعور الدائرة تجاهها يتحسن.

٤. **الانسحاب.** عادة ما تكون تلك هي المرحلة الأخيرة من مراحل الضغط بالنسبة للدائرة. عندما يصل الدائرة إلى حالة الاكتئاب الشديد، سوف ينسحب مبتعداً عن الجميع؛ ويكون هذا هو الوقت الذي ينبغي فيه التماس مساعدة متخصصة للدائرة المكتئب بسبب الضغط الشديد. إنه أصبح غير قادر على الكفاح والاحتمال بمفرده.

كيف تساعد الشخص الدائري على خفض الضغط

١. **كن منصتاً جيداً.** لابد وأن يكون هناك من يستمع إلى الدوائر. طالما ظل الدائرة قادراً على التحدث عن الأمر، فإنه سيكون على ما يرام.

٢. **قدم نصيحة موضوعية.** الدوائر يميلون إلى أن يكونوا شديدي الحساسية من الناحية العاطفية والذاتية. إنهم بحاجة إلى التوازن الذي يمكن أن يقدمه صديق منطقي هادئ.

٣. **امنع الدائرة من عقاب نفسه.** وضح له أن هذا لن يؤدي إلى حل أي شيء؛ وإنما سيعقد الأمور ويجعلها أكثر سوءاً.

٤. **ابقَ قريباً.** اتصل كثيراً وقم بالزيارة للاطمئنان على الدائرة. كن متاحاً لتلقي اتصال الثالثة صباحاً الذي سيدعوك فيه للحضور.

٥. **شجع الدائرة على التعبير عن غضبه.** هذا صعب على الدوائر، لأنهم يرغبون في أن يكون كل شيء جميلاً مبهجاً ولا يرغبون في إهانة الآخرين أو الإساءة إليهم؛ ولكن الغضب مرحلة مهمة يتحتم على الإنسان المرور بها عندما يعاني من الضغط.

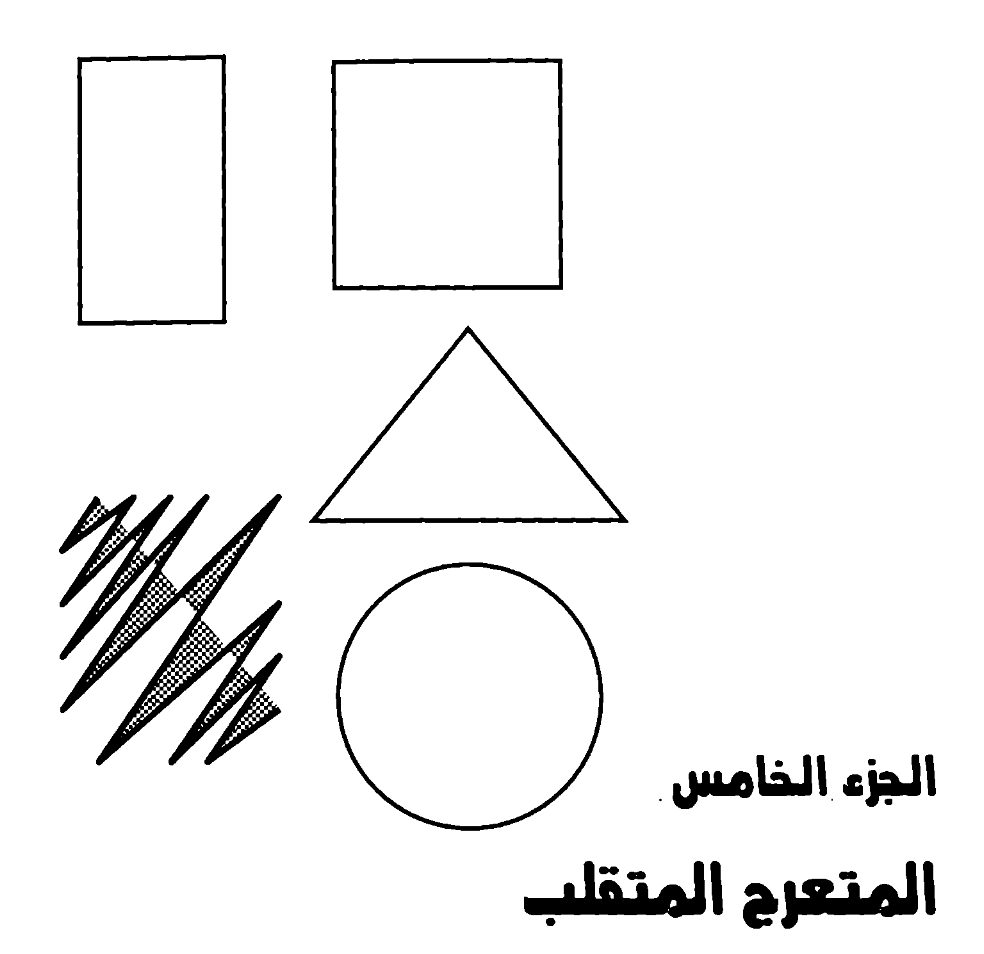
٦. **أصر على أن يمارس الدائرة التدريبات البدنية.** الدوائر يميلون إلى تجاهل تلك التدريبات على أية حال، وهم يكونون أشد احتياجاً إليها عندما يكونون واقعين تحت ضغط.

٧. **دعم السمات الإيجابية في الدائرة.** الدوائر يميلون إلى القسوة على أنفسهم بحق والحط من قدرها. إنهم بحاجة إلى من يدعمهم ويساندهم خلال هذه الفترة.
٨. **التمس العون المهني المتخصص إذا بدأ الدائرة في الانعزال عنك وعن الآخرين.** تلك بكل تأكيد إشارة خطر.

تذكر... حبك ودعمك للدائرة خلال فترة الضغط سوف يعودان عليك بمردود مضاعف عدة مرات. إحدى سمات الدائرة هي *الكرم*. وعندما يزول الضغط، سيستمر الدائرة في منحك المقابل لحبك ودعمك ورعايتك لسنوات قادمة. ليس من الممكن أن تعثر على صديق أفضل من الدائرة... في السراء والضراء.

يشعر الدوائر بأقصى ارتياح عندما...

١. تكون "الأجواء صافية هادئة" في البيت والعمل.
٢. يكون الدائرة هو مركز أسرة محبة وسعيدة.
٣. يكون هناك العديد من الأصدقاء المقربين و/أو الأقارب.
٤. يكون العالم في سلام وأمان.
٥. تنخفض معدلات الجريمة والبطالة.
٦. يكون القادة عادلين ومتجاوبين مع معاناة البؤساء والتعساء.
٧. يكون موعد حفل تجمع أصدقاء المدرسة العليا على الأبواب.
٨. يكون موسم العيد قد جاء وتكون هناك الكثير من الهدايا للجميع.
٩. تكون العائلة كلها قادمة إلى المنزل لقضاء الإجازات.
١٠. يحب الجميع المحب المتفرد؛ الدائرة!



الجزء الخامس

المتعرج المتقلب

الفصل ١٨

التعرف على المتعرج... أمسك به إذا استطعت!

الاعتقاد: "العالم هو مكان معقد ومثير نعيش فيه. هناك دائماً شيء ما يمكن أن تتعلمه وأن تصبحه".

المعنى: "مازلت لم أعلم بعد ماذا أريد أن أكون عندما أكبر. ولا أظن أنني سأعلم ذلك أبداً".

أنتم أيها المتعرجون متقلبون مثل الحرباء؛ فأنتم تتغيرون باستمرار وتتقبلون التحديات الجديدة. وإنني لفي غاية انسرور لأنكم اشتريتم هذا الكتاب، وها أنتم ذا تقرءونه بالفعل! إن هذا أمر غريب على المتعرج. وهو أمر طيب ومفيد! من الشائع أن يشتري الأشخاص من نمط المتعرج الكتب التي تتناول موضوعات جديدة ومثيرة، ولكن من غير الشائع أن يقرءوا تلك الكتب. إنهم يشعرون بالملل بسهولة شديدة، وينحون الكتاب جانباً، وينتقلون إلى شيء آخر.

ولكن، إذا استطعت "الصمود والاستمرار" أيها المتعرج، فإنني على يقين من أنك ستتعلم بعض الأشياء المثيرة عن نفسك. ومن ناحيتي، سأحاول أن أقدم هذا الجزء بأسلوب شيق، ومثير، وسريع، ومحكم الإيجاز لكي لا تفقد اهتمامك. وإذا أصابك الضجر في منتصف الطريق، فتذكر من فضلك أن أشخاصاً آخرين ينتمون إلى أشكال أخرى يقرءون الكتاب بدورهم، لأنهم بحاجة إلى أن يفهموك! و... ليس هذا دائماً بالأمر اليسير.

نظرة عامة

يقول المتعرج: "ماذا لو...؟". هذا الشخص يفكر باستمرار في خطط وأساليب جديدة. إنه الشخص الأكثر اعتماداً على *جانب المخ الأيمن* بيننا. ويعني هذا أنه لا يعالج البيانات والمعلومات بأسلوب خطي منطقي. وهو -بدلاً من ذلك- شخص مبدع، ونزاع إلى الحدس

والبديهة، ومهتم بالمفاهيم في معالجته للمعلومات. المتعرج هو النقيض المباشر تماماً للشكل المربع. المتعرجون ليسوا أناساً شديدي الاهتمام بالتفاصيل. إنهم قادرون على ذلك إذا اضطروا إليه، لكنهم في الأساس أشخاص شديدو عدم التنظيم. إنهم يهتمون *بالأفكار*، وليس بالأمور المعيشية الأكثر عملية. وسواء في العمل أو في المنزل، تبدو الأشياء وكأنها تمر دون أن يلحظوها أو يهتموا بها. إنهم ضعاف للغاية في عمليات المتابعة. ليس الأمر أنهم يتعمدون النسيان، وإنما هم فقط لا يفكرون بهذه الطريقة!

المتعرجون أشخاص مستقبليون في منظورهم للحياة. إنهم يلتهبون بالحماس عن طريق أي شيء جديد ومختلف في الحياة. ولهذا السبب، كثيراً ما يراهم الآخرون غير واقعيين في أسلوبهم في الحياة وينظرون إليها من أبراج عاجية.

وفيما يتعلق بالشخصية، المتعرج هو بهجة خالصة ممتعة. هذا الشخص معبر بطبيعته ودائماً ما يكون شاعراً بالإثارة تجاه شيء ما. وهو شديد التحفيز للآخرين. في الحفلات، يكون المتعرج شخصاً ظريفاً بارعاً سريع البديهة، ومرة أخرى، يروق للآخرين.

إشارات سريعة لأصحاب نمط المتعرج

اللغة

الكلمات الشائعة: لماذا؟ وماذا لو؟ وفكرة، وتجربة، ومحاولة، وتحد، ومذهل، ولا يصدق، ولا يتصور، وإبداع، وتطور، وبدأ، وهيا! و... صيغ التفضيل العليا بجميع أنواعها.

الأقوال الشائعة: "إنني لا أقبل الإجابة بلا!". "الأعمال المكتبية هي مضيعة للوقت". "إنه لم يخرج علينا بفكرة أصلية جديدة منذ سنوات!". "لماذا لا تستطيع رؤية ما هو واضح مثل الشمس؟". "ذلك أعظم تحد على الإطلاق!". "انتظر حتى تسمع هذه الفكرة!". "لدي أفضل الأفكار على الإطلاق!".

المظهر

الرجال: مظهر غير رسمي، تغضن الملابس. المتعرجون كثيراً ما يبدون وكأنهم قد خرجوا من الفراش على التو! إنهم لا يولون اهتماماً للمظهر لأن الأمور المادية الملموسة ليست أبداً على نفس قدر أهمية الأفكار. المهنة التي يمتهنها الشخص المتعرج غالباً ما ستكون هي التي تملي طريقته في ارتداء الملابس. على سبيل المثال، الأستاذ الجامعي الذي يذهب إلى العمل في مزيج من الأقمشة المخططة والمربعة قد يدعي أنه مصاب بالعمى اللوني ليغطي على نقص معرفته بقواعد الملبس اللائق. والمهندس المتعرج الذي لا يرتدي ملابس رسمية –والذي يرتدي سروالاً من البوليستر أخضر اللون مع حزام وحذاء وجوارب بيضاء

عتيقة الطراز عفا عليها الزمن وقميص أبيض مجعد قصير الأكمام- هو مثال آخر. وبالطبع، من غير الممكن أن تفوتك ملاحظة بقعة الحبر الموجودة على جيب القميص والمتخلفة عن سن القلم الحبر الذي نسيه المتعرج مفتوحاً، أو الحقيبة الجلدية الأثرية التي يعود طرازها إلى عام ١٩٥٨ والتي ما كان ليحلم بفراقها.

النساء: ها هنا تجد تنوعاً هائلاً، ولكن إذا كان الأمر بيد أنثى المتعرج كلية، فإنها سترتدي سروالها المريح الذي أبلاه الزمن والمصنوع من الجينز الأزرق مع تي شيرت مزين بشعار قضيتها الحالية على الصدر: "أنقذوا الحيتان"... "أنقذوا طبقة الأوزون".

ولسوء حظ المرأة المتعرجة، فإنها لا تستطيع الذهاب إلى العمل بهذه الملابس. إنها تتوق إلى الراحة في مكان العمل. ولأنها تنزع إلى ارتداء الملابس الواسعة الفضفاضة، فإن المرأة المتعرجة دائماً ترتدي تنورة طويلة مسدلة مع بلوزة مريحة لا يمكن تصنيفها. والمتعرجات الأكثر اهتماماً بالفنون يملن إلى ارتداء ملابس متوهجة بالألوان الزاهية وارتداء ملابس تتفق مع أحدث صيحات الموضة. وليس من المستبعد على النساء المتعرجات أن يرتدين ملابس كملابس مطربي الروك في المساء؛ وقد يصل الأمر إلى حد صبغ الشعر باللون الأرجواني وارتداء السترات الجلدية السوداء.

ومن الشائق أنني لاحظت أن النساء المتعرجات إما أن يكن *بدينات للغاية وإما نحيفات للغاية*. وهؤلاء ذوات الوزن الجسدي الثقيل يغطين الحجم بسترات كبيرة، وداكنة، وطويلة. أما النحيفات فيمكنهن ارتداء أي شيء يردن، وهن يفعلن ذلك عادة.

المكتب

مكتب الشخص المتعرج يبدو وكأن إعصاراً قد أصابه! الأوراق مبعثرة في كل مكان... وجرس الهاتف يدق باستمرار... والناس يتسابقون دخولاً وخروجاً؛ والمتعرج يحب أن يكون الأمر بهذه الطريقة. لابد وأن يكون هناك الكثير من التنوع المحفز المثير في حياة هذا الشخص، والمكتب يعكس هذا. والمكتب، بالنسبة لصاحبه، منظم للغاية بالطبع ويستطيع المتعرج أن يخبرك بالضبط عن محتويات كل كومة من الأوراق. أما بالنسبة للغرباء فهو عبارة عن فوضى قذرة بغيضة.

المتعرجون يستخدمون حافظات أوراق مصنوعة من ورق المانيلا. إنهم يفضلون هذه الحافظات لأنه من الممكن التخلص منها بسهولة دون خسارة. وبين الحين والآخر، يضطر المتعرجون رغماً عنهم إلى استخدام الحافظات الأكثر إحكاماً وتحملاً.

وفيما يتعلق بالديكورات، فإن مكتب الشخص المتعرج غالباً ما يكون عارياً مجرداً منها تماماً. ليست هناك صور للعائلة (إلا إذا كان شريك حياة مهتم بالأمر قد جلب واحدة ووضعها على الرف المترب). وبالنسبة للمتعرجين الأكثر اهتماماً بالفن، فقد يكون هناك أحد

الملصقات من معرض الفنون الأخير بالمدينة، أو حتى رسم كرتوني لشخصية طفل صغير يقبع بأعلى الجدار خلف الكرسي الدوار.

وفي الحالات المتطرفة، قد تكون هناك عبوات غير مفتوحة ورسائل بريد مخبوءة في أدراج المكتب في انتظار أن ينتهي المتعرج من المشروع الملح الذي يعمل على الانتهاء منه. وقد اشتهر عن مكاتب المتعرجين أنها تحتوي على حاويات طعام عشاء الأمس الفارغة. وعمال النظافة كثيراً ما يرفضون تنظيف هذا المكتب، مما يسمح له بالتحول من سيئ إلى أسوأ. إلا أن هذا لا يزعج الشخص المتعرج الذي يمكن أن تجده يعمل حتى وقت متأخر، ويفكر "أفكاراً عظيمة" على صوت الموسيقى الكلاسيكية المفضلة لديه، أو ربما بعض الموسيقى السريعة أو الحديثة بدلاً منها.

العادات الشخصية

١. **الحركة السريعة.** المتعرج التقليدي دائماً ما يكون في عجلة من أمره. إنه يجري بالمعنى الحرفي للكلمة عبر الأروقة والممرات، وأحياناً يصطدم بالناس ويوقعهم. وهو لا يتوقف لتحية زملاء العمل؛ فهذا الشخص ضائع في غياهب التفكير في أفكار عظيمة.

٢. **المقاطعة. عدم الإنصات.** تلك هي الشكوى الرئيسية لأصدقاء وزملاء المتعرجين. والسبب وراء هذا السلوك ليس هو التمركز حول الذات، وإنما هو التمركز حول الأفكار. إنه لا يطيق صبراً على إخبارك بفكرته.

٣. **فقد الأغراض.** حيث إن الشخص المتعرج شديد البعثرة وعدم التنظيم، فإنه ينسى دائماً وأبداً أين وضع شيئاً ما. رأيت ذات مرة صديقاً متعرجاً قام بعكس خط سيره على شكل حرف U بين ولايتين من الولايات الأمريكية في ساعة الذروة الصباحية ليعود إلى المنزل ويحضر ملف الأوراق المهمة من أجل اجتماع الثامنة صباحاً في العمل. إنه لم يتأخر عن الاجتماع (كالمعتاد) فحسب، وإنما كان الملف يرقد في أحد أدراج مكتبه طوال الوقت!

٤. **أحلام اليقظة الدائمة.** المتعرجون يتخيلون ويتصورون كل شيء إلى الأبد. الحياة بالنسبة للشخص المتعرج لا حدود لها. وقدرة العقل على الاستحضار الذهني والتخيل غير محدودة. لابد وأن والتر ميتي (الشخصية السينمائية الشهيرة التي كان صاحبها إنساناً عادياً يتصور نفسه شخصاً مهماً وشجاعاً يعيش حياة خطيرة ومثيرة) كان متعرجاً.

٥. **البحث عن التحفيز والإثارة.** الشخص المتعرج يحتاج إلى تحفيز مستمر وإثارة دائمة، سواء على المستوى المهني أو الشخصي. إنه يبحث عن مواقف جديدة، وأشخاص جدد، ومشاريع جديدة، وأنشطة جديدة. كنت أعرف بعض المتعرجين المتطرفين

الذين نبذوا وظائفهم وشركاء حياتهم في نفس الوقت. ولكن مع الأسف، العديد من المتعرجين يجدون أن الجديد ليس أفضل دائماً، ولكنهم يستمرون في البحث عن الجديد بنفس الطريقة.

٦. **التمرد.** الشخص المتعرج يحب أن يظن في نفسه أنه مختلف عن الآخرين، أنه متفرد متميز. أسوأ ما يمكن أن تفعله مع الشخص المتعرج هو أن تصفه بأنه *عادي أو متوسط*. بعض المتعرجين يحاولون إظهار تمردهم عن طريق تبني قضايا ومواقف متناقضة. لقد عرفت ممثلي نقابات وتنفيذيين من المتعرجين كانوا يشيرون إلى أنفسهم على أنهم "متمردون".

٧. **العمل بشكل منفرد.** خاصة عندما يكون الشخص المتعرج مشاركاً في مشروع جديد يشعر بالإثارة والتحمس تجاهه، فإنه يصبح شديد الاجتهاد والقوة في العمل فيه وحده لساعات طوال. ولأن المتعرج سريع التنقل والتغيير، فإنه لا يعمل بفعالية كبيرة كفرد في فريق. إذا قبل الفريق أفكاره، فكل شيء بخير وعلى ما يرام، ولكن إذا لم يحدث هذا -أو كان المشروع مملاً مضجراً- فسيفضل المتعرج العمل المنفرد.

٨. **"متعة الحفل".** بسبب الذكاء والظرف وخفة الدم الطبيعية في الشخص المتعرج، فإنه يمكن أن يكون روح المناسبات الاجتماعية. في حفلات الشركة، يتحول المتعرج الذي كان حبيس مكتبه يطيل التفكير والعمل في أحد المشاريع لمدة أسابيع إلى متعة الحفل وبهجته. وهنا يرى زملاؤه شخصيتين متناقضتين، تماماً مثل دكتور جيكل ومستر هايد.

٩. **يتعرف على الجميع.** المتعرجون لا يهتمون كثيراً بالناس، على عكس الحال بالنسبة للدوائر. إلا أنهم تلقائيون ويمكن أن يتحدثوا إلى أي شخص عن أي شيء، وبصفة خاصة إذا كان الطرف الآخر مستعداً *للإنصات* إليهم. في المطعم مثلاً، من الصعب أن تحدد الفارق بين المتعرجين والدوائر. الفارق الوحيد هو أن الدوائر ينصتون، في حين أن المتعرجين يتكلمون.

١٠. **التلقائية التامة.** الشخص المتعرج يقول ما يخطر على ذهنه بالضبط. إنه قد يسأل أسئلة محرجة. ومع ذلك، حيث إن زملاء العمل يعلمون أن هذا جزء طبيعي من شخصية المتعرج، فإنهم يميلون إلى الصفح عن أي حرج قد يتسبب فيه الشخص المتعرج. وأيضاً، كثيراً ما يتفق زملاء العمل على ما يقوله المتعرج، ولكنهم يفتقدون الشجاعة التي تمكنهم من أن يعبروا عنه بأنفسهم.

لغة الجسد

١. **حركة جسد سريعة رشيقة.** الشخص المتعرج ليس متشنجاً مثل المستطيل، أو بطيئاً وهادئاً مثل المثلث. إنه سريع وواثق وحركته تعكس وضوح الهدف.

٢. **تعبيرات وجه متقلبة.** وجه المتعرج يغير التعبير المرتسم عليه باستمرار. في جزء من الثانية، تظهر ابتسامة عريضة بسبب فكرة جديدة، ثم تتحول إلى نظرة تركيز وقور تعني أنه يحاول حل مشكلة معقدة.

٣. **الاتصال الكلي بالعيون.** عينا الشخص المتعرج دائماً ما تجولان وتتنقلان في المكان وتبدوان وكأنهما في كل مكان في نفس الوقت. وحتى عندما يكون المتعرج في محادثة ثنائية مع شخص واحد، فإنه يبدو وكأنه يعاني في التركيز عليه. ومع ذلك، فإنه يمكن أيضاً أن ينجرف إلى نظرة خاوية محدقة بينما تشتعل نقاط الاشتباك العصبي في المخ. إذا كانت "العيون هي نافذة العقل" كما يقولون، فإنها ستفضح الشخص المتعرج.

٤. **إشارات مفعمة بالحيوية والنشاط.** دائماً ما يطوح المتعرجون بذراعهم. ومن الممكن أن يتخذ الشخص المتعرج عشرة أوضاع مختلفة للجسد في غضون الدقيقة الأولى من محادثة ما. الأمر يشبه إلى حد كبير مشاهدة بهلوان أمام عينيك؛ إنه يسلي بعض الناس، ويشتت البعض الآخر.

٥. **تنوع الصوت.** دليل آخر على الحماس المفرط ينبع من التنوع الثري لصوت المتعرج: طبقة الصوت، وسرعته، ودرجته، ونبرته كلها أشياء تتغير بشكل مستمر.

٦. **الحركة الدائبة.** عندما يتحرك المتعرج، يتحرك جسده بالكامل بشكل متزامن. كثيراً ما يقول الناس إن المتعرجين لا يكفون عن الحركة أبداً في الواقع. هناك جزء ما من أجسادهم يتحرك دائماً؛ حتى أثناء النوم!

٧. **التقلصات العصبية.** إذا رأيت المتعرج في اجتماع منظم، وطويل، وممل، فستجده يعبر عن عدم الارتياح من خلال ارتجافات عصبية غريبة. وقد يكون هناك أيضاً صوت ناتج عن جر قدميه على الأرض أو تغيير دائم في وضع الجسد.

٨. **التلميحات الجنسية.** بعض الناس يفسرون إفراط المتعرج في التعبير الجسدي على أنه نشاط جنسي زائد. وينطبق ذلك بشكل خاص على فتح راحتي اليد وإشارات الأذرع التي يرى الكثيرون أنها بمثابة "دعوة مفتوحة".

٩. **انحرافات مرتفعة/منخفضة في مستويات الطاقة.** هذا التحول بين دكتور جيكل ومستر هايد يتم توصيله بشكل عام من خلال كل تعبير من التعبيرات الجسدية. عندما يمر المتعرج بحالة من التركيز المكثف الشديد، فإنه قد لا يتزحزح من مكانه

لساعات. ومع ذلك، فعند وجود الناس حوله، فإنه يكون في حالة من الحركة الدائبة.

١٠. **شكل جسدي عضلي نحيف.** من واقع خبراتي، معظم المتعرجين بحق هم أشخاص ضئيلو الجسد، ونحفاء، ويتسمون بالمرونة والقوة. إنهم يستطيعون تناول أي طعام يشاءون –وفي أي وقت– دون أن يزيد وزنهم. إن عملية الأيض لديهم هي موضع حسد الجميع.

ملحوظة أخيرة: المتعرجون هم *أصحاب الأفكار العظيمة* في عالمنا. إنهم يتحدون الوضع الراهن ويثورون عليه. إنهم يرغموننا على أن نكون أفضل في الغد مما نحن عليه اليوم، وأفضل مما كنا نظن دائماً. بدون المتعرجين، ربما كنا لا نزال في العصور المظلمة.

إن سمات شخصياتهم تستقيم مع السيطرة القوية لجانب المخ الأيمن لديهم: **الإبداع**، والحدس، والتكامل، والتوحد، والفهم. وفي تفاعلاتهم مع الآخرين، يكونون في غاية التحفيز، والفطنة، والذكاء، وسرعة البديهة، والإقناع، وحتى الجاذبية!

يجب على المتعرجين أن يحذروا من ميلهم الطبيعي إلى السيطرة والتغلب على الآخرين عن طريق حماسهم الصادق وطاقتهم العالية. إن الآخرين كثيراً ما يصابون بالحيرة تجاه التغيرات المتقلبة في مزاج الشخص المتعرج. ورغم أن الشخص المتعرج عادة ما يكون إيجابياً وفي حالة مزاجية يمكن تسميتها حالة "ارتفاع طبيعي"، إلا أنه يمكن أن يتحول في لحظة واحدة إلى حالة من التركيز الشديد. وجميع سلوكيات الشخص المتعرج تلقائية عفوية.

المشكلة الكبرى هي العيش في هذا العالم المنظم، الخطي، شديد المنطقية. كثيراً ما يشعر الشخص المتعرج بأنه مُهمَل. ولأنه ليس مهتماً بالتفاصيل أو شديد المنهجية، فإن هذا الشخص كثيراً ما يواجه المتاعب في الشركات. لا يجب مطلقاً أن يعمل الشخص المتعرج في وظيفة بيروقراطية روتينية نظامية. إنه يحتاج إلى الحرية وإلى القدرة على معايشة تنوع كبير من وسائل الحفز والإثارة المختلفة بشكل يومي. وعندما تتم إثارته بالشكل المناسب، يقدم المتعرج أفكاراً عظيمة، ويسهم بشكل كبير في المجتمع.

الفصل ١٩

المتعرج في المنزل

إذا كنت تعيش مع شخص متعرج، فلن تكون في حياتك أبداً لحظة واحدة من الملل أو البلادة. يكون المتعرجون في أشد حالات السعادة عندما يكون هناك شيء جديد ومثير يجري. وإذا لم يكن هناك شيء من هذا القبيل، فسيقوم المتعرج بابتكاره! المتعرجون يحبون التغيير وينجذبون إلى ما هو غير مألوف، أو ما هو فريد متميز. إنهم مستقبليون، وهم عادة ما يسبقون الجميع بأميال وسنوات في تفكيرهم.

ولأن المتعرج هو الشكل الأكثر اعتماداً في التفكير على جانب المخ الأيمن من بين الأشكال الخمسة، فإن جميع السمات الإبداعية تعج بها شخصية المتعرج.

لكي تفهم الشخص المتعرج بشكل أفضل، قد يكون من المفيد أن نوضح هنا أن هناك سمات معينة يشترك فيها المتعرج مع كل شكل من الأشكال الخمسة الأخرى:

١. **المثلثون والمتعرجون يشتركون في الشخصية القوية.** إلا أن أسباب ذلك مختلفة. الشخص المثلث طموح ومتمركز حول ذاته؛ أما المتعرج فهو رجل مبيعات متحمس يروج لفكرة جديدة أو مفهوم جديد.

٢. **المربعات والمتعرجون يبدون للآخرين وحيدين.** إلا أن الشخص المتعرج يكتسب صفة الوحدة من ميله إلى الانسحاب إلى داخل رأسه (عالم الأفكار). أما الشخص المربع فهو ينسحب إلى المكتب لإنجاز العمل.

٣. **الدوائر والمتعرجون يشتركون في تقلبات المزاج الخارجية في الشخصية.** إلا أن أسباب التقلبات المزاجية مختلفة. الشخص الدائري يصاب بالاكتئاب بسبب مشكلات في العلاقات، في حين أن الشخص المتعرج لا يهتم كثيراً بما يظنه الناس فيه. والتقلبات المزاجية لدى المتعرج تنبع من رحلات الخيال التي تعدو على نحو مفرط وعنيف بداخل رأسه والصدمات الواقعية المفاجئة التي تتسبب فيها الحياة اليومية. إن الشخصية المتعرجة تتأرجح بين النشوة المتطرفة بسبب فكرة جديدة عظيمة وبين

الصمت التام والانسحاب العميق عند التفكير في نظرية جديدة أو تحليل مشكلة عويصة.

٤. **المستطيلات والمتعرجون يبدون -بالنسبة للمراقب الخارجي- كأفضل زوج منسجم، ولكنهم ليسوا كذلك.** رغم أن السلوك الخارجي لكلا الشكلين هو سلوك غريب إلى حد ما، إلا أن أسباب ذلك مختلفة. إن المستطيل حائر ومرتبك بشأن موقعه في الحياة، بالإضافة إلى كونه في مرحلة تحول إلى حالة وجودية جديدة. أما المتعرج فهو يفعل ذلك كل يوم. وفي حين أن المتعرج لديه "طريقة معينة في جنونه"، فإن سلوك المستطيل غير قابل للتنبؤ به سواء بالنسبة للعالم الخارجي أو لنفسه.

وهكذا، إذا كنت تعيش مع شخص متعرج، *ولم تكن* أنت نفسك متعرجاً، فإن الشرح السابق قد يساعدك على أن تفهم السبب الذي يجعلك أنت والشخص المتعرج تشتركان في صفات معينة، ولكنكما تختلفان تماماً بطرق أخرى عديدة. وتذكر أننا جميعاً نحمل سمات الأشكال الخمسة جميعاً داخل أنفسنا. وهكذا، فإن كل واحد منا لديه سمات معينة تكون سائدة في شكل مختلف غير ذلك الذي ينتمي إليه.

شريك الحياة المتعرج

كيف تصنع بيتاً مثالياً للمتعرج

التنوع هو بمثابة توابل الحياة بالنسبة للمتعرج. ولذا، فإن بيئتك المنزلية يجب أن تعكس هذا. الاقتراحات التالية سوف تساعدك على تحقيق ذلك.

١. **كل غرفة يجب أن يكون لها ديكور مختلف.** نفس الشيء القديم هو أمر ممل بالنسبة للمتعرج. يمكنك أن تمزج الخشب مع المعادن والزجاج، ولكن يجب عليك أن تلتزم بالإطار العصري الحديث. وتذكر أن المتعرج هو شخص مستقبلي (احرص على أن يكون هناك شكل قبة).

٢. **استخدم ألواناً مثيرة من أجل المتعرج.** استخدم درجات الأحمر والدرجات اللامعة من البرتقالي، والأرجواني... إلخ. لا تستخدم الألوان الفاتحة من أجل هذا الشكل.

٣. **الأعمال الفنية والمنحوتات تلائم المتعرجين حيث إنهم يميلون إلى أن يكونوا هم أنفسهم فنانين.** المتعرجون الحقيقيون يرغبون في أي شيء يكون هو "الأكثر حداثة".

٤. **خيارات التسلية والترفيه في المنزل تسعد الشخص المتعرج،** على سبيل المثال: بيانو، أو جهاز كمبيوتر، أو طاولة بلياردو. المتعرجون يحبون الخيارات المتعددة.

٥. **الغرف الفسيحة أمر مهم. المتعرجون يحتاجون إلى "مساحة للتفكير".** ومن المفضل أن يكون هناك حجرة خاصة للخلوة بالنفس. المتعرجون يحتاجون إلى مكان للفرار إليه، والدخول إلى "حقيقة العقل".

٦. **يجب أن تكون هناك مواد كثيرة للقراءة.** الأدب في المجال المهني للمتعرج والدوريات ذات الجودة العالية والفعالية. وكثيراً ما تكون هناك كتب من فئة كتب "العصر الجديد" لإشباع الجانب الميتافيزيقي فوق الطبيعي من شخصية المتعرج. وروايات الخيال العلمي كذلك منتشرة لدى المتعرج.

٧. **التطبيقات الحديثة والأدوات الإلكترونية هي متعة بالنسبة للمتعرجين.** كلما زاد التعقيد، كان ذلك أفضل. من الممكن أن يقضي المتعرج ساعات في تجميع الأداة أو فهمها (المثلث يحتاج هذه الأشياء من أجل المكانة والمنزلة لكنه لا يعرف أبداً كيف تعمل).

٨. **لا نظم روتينية في منزل المتعرج.** المتعرجون يحبون المفاجآت. قد يكون لديك عشاء ممتاز جاهز، ومع ذلك يأتي المتعرج للبيت فيقول: "أغلقي الفرن، سنتناول عشاء الليلة بالخارج!". *عليك أن تكون شديد المرونة حتى تتمكن من العيش مع متعرج!*

٩. **المتعرجون يفضلون العائلات الصغيرة.** إنهم ليسوا شديدي الاهتمام بالناس ويفضلون اختيار مجموعة صغيرة منتقاة من الأصدقاء والمعارف. كلما قل عدد الأقارب والأصدقاء، كان ذلك أفضل.

١٠. **ادخر المال، لأن المتعرج لن يفعل!** المتعرجون بحق يشعرون بالضجر المميت تجاه الفواتير الشهرية والالتزامات المالية الروتينية. إنهم يتجنبون خطة التقاعد الخاصة بالشركة. المتعرجون يحبون مغامرة أسهم المضاربة والاستثمارات عالية المخاطرة. وأحياناً يكون لهذا مردود ضخم يكسبه المتعرجون.

ملحوظة: من بين الأشكال الخمسة، *المثلث والمتعرج هما صاحبا أكبر احتمالات أن يصبحا مليونيرين.* المثلث يخطط طريقه إلى ذلك، في حين أن المتعرج كثيراً ما يحققه بضربة حظ. وإنني مستعدة للمراهنة على أن الفائزين باليانصيب ينتمي أكثرهم إلى شكل المتعرج وليس إلى أي شكل آخر. ومع ذلك، فإن المتعرج يمكن أن يكون مليونيراً في أحد الأيام، ومدقع الفقر في اليوم التالي.

وسائل الترفيه بالنسبة للمتعرج

١. **الهوايات الغريبة هي المبدأ:** سمكة استوائية تعيش في المياه المالحة، أو بيوت صغيرة منمنمة، أو منحوتات معدنية، أو قنابل... إلخ. وإذا كان المتعرج يحب

الحيوانات، فإنها ستكون حيوانات غير مألوفة: كلب صيد روسي، أو كلب صغير للغاية، أو ثعبان البوا العاصر، اذكر ما شئت.

٢. **سوف تستمتع بإجازات مثيرة مع شريك حياتك المتعرج.** المتعرجون هم من يختارون برامج الرحلات المتجهة إلى روسيا الاتحادية، عبر بلاد الهند، أو رحلات السفاري الأفريقية. وهم قد يرغبون في زيارة بلفاست أو القدس خلال فترة اشتعال المعارك.

٣. **المتعرجون يستمتعون بالأفلام الحديثة إذا كانت تتناول موضوعات مميزة.** إنهم يستمتعون بأفلام الخيال العلمي والجاسوسية وبرامج الرعب بصفة خاصة. المتعرجون هم جمهور برامج رعب منتصف الليل!

٤. **التجمعات الصغيرة أو الحفلات الهائجة،** المتعرج يستمتع بكلا هذين الموقفين الاجتماعيين. يمكن أن تجد المتعرج في مركز مجموعة من المفكرين –يناقش بحماس وسرور موضوع السلام العالمي– أو تجده في حفل موسيقي ضخم يصيح ويصرخ بجنون. واحتمال وجود المتعرج في المنزل مساء يوم الإجازة الأسبوعية مدفوناً تحت جبل من الكتب هو أيضاً احتمال وارد بشكل مساوٍ.

٥. **المتعرجون قراء نهمون.** في الواقع، المتعرج يسعد بتحصيل المعلومات من أي مصدر كان: الكتب، أو التليفزيون، أو الناس؛ لا يهم المصدر طالما كان المتعرج يتعلم شيئاً جديداً. المتعرج هو متعلم مدى الحياة.

٦. **الألعاب الرياضية المميزة هي اختيار المتعرج.** إن المتعرجين ليسوا مهتمين بالألعاب الجماعية أو بالرياضة عموماً؛ ومع ذلك، فإن أشياء مثل منطاد الهواء الساخن أو التزحلق هي أشياء تروق للمتعرج.

٧. **قليلون جداً من المتعرجين هم الذين يعيشون حياتهم دون أن يجربوا كتابة الشعر أو الموسيقى.** بل إنهم قد يكون لديهم تاريخ من التمثيل المسرحي للهواة. تلك الأنشطة هي متنفسات طبيعية لدفع المتعرج إلى الإبداع.

٨. **إذا كان المتعرج يحب جمع الأشياء، فإن ما يجمعه سيكون شيئاً غريباً على الأرجح.** عرفت متعرجين يجمعون مجموعات خزفية على شكل فيل، ومجموعات دبابيس عتيقة، واسطوانات موسيقى الأربعينيات... إلخ.

٩. **الألعاب الذهنية هي المفضلة لدى المتعرجين.** أية لعبة تتحدى الذكاء تفي بالغرض: ألغاز الذكاء، والشطرنج، وبعض ألعاب الورق، والكلمات المتقاطعة، وغير ذلك. والمشكلة الكبرى التي يواجهها المتعرج هي مشكلة العثور على خصم قوي مناسب.

١٠. **أجهزة الكمبيوتر هي التسلية المفضلة لدى المتعرج.** المتعرج يفضل صنع نظم البرامج الخاصة به. من الغريب للغاية أن تجد متعرجاً ليس لديه جهاز كمبيوتر شخصي واحد على الأقل في المنزل.

١١. **المتعرجون يجدون متعة مسلية جيدة في زيارة المتاحف من جميع الأنواع.** وهم يحبون بشدة متاحف العلوم، والصناعة، والفضاء، والطيران، والإلكترونيات، والفنون. والمتعرجون هم من يحبون الذهاب إلى مركز المجتمع التجريبي المستقبلي Epcot Center في ديزني لاند (ورغم أنهم قد لا يعترفون بذلك، إلا أنهم يستمتعون بحدائق الخيال والفانتازيا).

١٢. **آخر ما يأتي في قائمة وسائل الترفيه التي يفضلها المتعرج هو النشاط الأسري.** ليس هذا هو أفضل ما يلائم المتعرج. الأشياء التي من قبيل التجمعات الكبرى، ومناسبات شي اللحوم في الفناء الخلفي تطفئ حماس المتعرج، ما لم تكن تلك الأحداث تتم بكثير من التميز والأصالة. المتعرجون ينسون التواريخ المهمة مثل تواريخ أعياد الميلاد والذكريات السنوية. وعندما يتم تذكيرهم بها، يشعرون بالذنب لنسيانهم لها، غير أنهم لا يتغيرون. إذا كنت متزوجاً من متعرج، فلا تتوقع مشاعر فياضة أو انفعالات جياشة أو حفلاً مفاجئاً في عيد زواجكما الأربعين. إلا أنك إذا ذكرته، فقد تفاجأ بعد أسبوع من ذلك بتذكرتي رحلة بحرية إلى البحر المتوسط موضوعتين على مائدة المطبخ!

ملحوظة خاصة: من بين الأشكال الخمسة جميعاً، المتعرج هو صاحب أقل احتمالات الزواج وتكوين أسرة. كثيراً ما يظل المتعرجون فرادى في الحياة، أو يتنقلون داخلين وخارجين من علاقات عديدة مختلفة. وربما تزوجوا مرات عديدة. والشخص المتعرج الأكثر تقليدية الذي لا يحب الطلاق قد يشبع حاجته إلى التنوع من خلال علاقات غير مشروعة.

ما يمكن أن تتوقعه من شريك حياتك المتعرج

الإيجابيات:

١. تغيير دائم غير ممكن التنبؤ به.
٢. أشخاص مثيرون محفزون.
٣. طاقة عالية وحركة دائبة.
٤. روح دعابة ممتازة.
٥. نجاحات مفاجئة غير متوقعة.
٦. استجابات مباشرة صادقة (في نفس اللحظة).
٧. اجتماعية من نوع "نجم الحفل".
٨. المفاجآت: البعض منها جيد، والبعض سيئ.
٩. ذكاء إبداعي.

١٠. "ذروة" مبكرة. المتعرجون يكونون أكثر إبداعاً في المراحل المبكرة من الحياة. ونجاحاتهم الكبرى تحدث في تلك المراحل. استمتع بها وقدرها بينما تحدث.

السلبيات:

١. التقلب في العلاقات.
٢. انعدام الجذور؛ التنقل الدائم للعائلة إلى أماكن جديدة.
٣. تحولات غريبة من التألق والتوهج إلى الضجر والملل.
٤. بعض الإخفاقات الكبيرة في الحياة توازن النجاحات.
٥. الوحدة. المتعرجون كثيراً ما يكونون غائبين أو مستبعدين ذهنياً.
٦. أصدقاء قليلون. المتعرجون ليسوا مشاهير ولا يسعون لذلك.
٧. نقص التعبير الصريح عن العاطفة.
٨. عدم التنظيم؛ مهام أكثر مما ينبغي لإنجازها.
٩. عادات شخصية سيئة.
١٠. نفاد الصبر مع المفكرين الأكثر بطئاً.

كيف "تبرز الإيجابيات" في شريك حياتك المتعرج

١. حافظ على كبح عنان الميزانية؛ أحبط عملية الشراء القهري.
٢. أجبر شريك الحياة على حضور الالتزامات العائلية؛ استخدم مشاعر الذنب إذا لزم الأمر.
٣. خطط بعض الأحداث المنزلية لتجعل المتعرج يبقى في المنزل لوقت أطول (ولكن كن مستعداً للإلغاء في اللحظة الأخيرة).
٤. أظهر الاهتمام بعمل شريك حياتك المتعرج.
٥. اشعر بالإثارة تجاه أفكاره الجديدة الرائعة، ولكن اعلم أنها سوف تتغير غداً!
٦. ابتكر بعض الأفكار الجديدة وبعض الإثارة الخاصة بك. هذا يبقي على المتعرج شغوفاً بك.
٧. لا تصبح حبيساً رهن الحالات المزاجية السيئة؛ حافظ على التوازن.
٨. كن هناك عند الإخفاقات. ذكر المتعرج بالنجاحات السابقة، وزوده بالشجاعة لمواجهة المستقبل (والجانب الآخر من هذه النصيحة هو أن تستمتع بالنجاحات).

كيف "تحمي نفسك" في هذه العلاقة

١. تجنب تصور أية توقعات بشأن الكيفية التي يجب أن تكون عليها الأمور؛ فإنها لن تكون أبداً بهذه الكيفية، أو عندما تصل إليها، فإنها سوف تتغير.

٢. ضع صورة واضحة للممتلكات الخاصة؛ ماذا يخص من.
٣. أدخل بعض الاستقرار على هيكل الأسرة: وفر المال، أو أنشئ مسكناً، أو حساب ائتمان، أو خطط للتقاعد.
٤. أعد نفسك للسلوكيات المزاجية الغريبة. المتعرجون يمكن أن يصبحوا غريبي الأطوار بعض الشيء. تعلم أن تقول "لا".
٥. اصنع حياة منزلية عادية من أجل أطفالك.
٦. قم بإنشاء نظام الدعم الشخصي الخاص بك من الأصدقاء. لا تعتمد على المتعرج في أن يقدم لك الدعم العاطفي.
٧. ناضل في عملك المهني الخاص؛ لا تكن عالة على المتعرج.
٨. استعد للعب الدور الثانوي في الحفلات و(أحياناً) دور السائق في رحلة العودة!
٩. امنح الحب والدعم دون انتظار قدر مكافئ منهما بالمقابل.
١٠. حافظ على روح الدعابة؛ ستكون بحاجة إليها!

كيف تجد شريك حياة من نمط المتعرج

اماكن تجد فيها المتعرجين

١. في السوبر ماركت في منتصف الليل.
٢. في شركة تكنولوجيا متطورة.
٣. في طائرة شراعية منزلقة/مركب شراعي/منطاد.
٤. في متحف العلوم أو الفنون.
٥. في فرقة مسرحية/موسيقية/فرقة باليه.
٦. في أي مكان في الجامعة.
٧. وراء النافذة الزجاجية الملونة في الفصل الدراسي.
٨. على حمام السباحة في معسكر خاص.
٩. في المنزل يقرأ كتاباً.

ماذا تقول للشخص المتعرج

١. "لديَّ فكرة!".
٢. "تعجبني طريقة تفكيرك".
٣. "ما توقعاتك للأداء الاقتصادي عام ____؟".
٤. هل تتفق مع العالم "كارل ساجان" في رأيه حول مشكلة طبقة الأوزون؟".
٥. "يجب عليَّ أن أتذكر تجديد بطاقة عضويتي في "مجتمع المستقبليين".

٦. "أي سلاسل الأفلام تعجبك أكثر: أفلام الحركة، أم الرعب، أم الخيال العلمي؟".
٧. "ما رأيك في الاسطوانات المدمجة؟".
٨. "إنك لست كباقي الرجال/النساء!". (المتعرجون والمتعرجات يحبون أن يراهم الآخرون متفردين).

الطفل المتعرج

من الأهمية بمكان أن نوضح في بداية هذا الجزء أن *كل طفل في سن ما قبل المدرسة يتصرف كما لو كان متعرجاً!* إن تلك هي مرحلة الحياة التي تكون سمات المتعرج فيها أكثر وضوحاً وقابلية للملاحظة: الإبداع، والحدس، والقدرة التعبيرية الطبيعية، وعدم التنظيم، وعدم الواقعية، وعدم المنطقية، والتحرر دون كابح، والبراءة الساذجة. وفي استطاعتنا في الواقع أن نقول إن الشخص المتعرج هو في الحقيقة أشبه بالطفل.

وهكذا، فإذا كان لديك في البيت طفل في سن ما قبل الدراسة، فلا تتعجل في وصفه بأنه متعرج. عندما يتقدم العمر قليلاً بهذا الطفل، قد تشهد ظهور سمات المربع، أو المثلث، أو الدائرة بداخله.

إذا كان طفلك في المدرسة الآن بالفعل وكنت على *يقين* تام من أن بين يديك طفلاً متعرجاً، فإليك بعض المشكلات النمطية التي يمكن أن تواجهها، والحلول التي لعلها تكون ذات قيمة كبيرة لك كوالد.

المشكلة ١: درجات منخفضة في المدرسة. ليس هذا بالأمر الغريب على الطفل المتعرج، والسبب هو أنه يصاب بالملل بسهولة بالغة. ليس معنى هذا أن طفلك لا يتمتع بالذكاء. بل إن المتعرجين هم في الواقع أطفال في *غاية الذكاء*. وإليك جزءاً من المشكلة؛ إنهم يفتقدون التحدي.

الحل: اجعل طفلك يخض اختبارات فصول الموهوبين في مرحلة مبكرة، والتي تنطوي بطبيعة الحال على قدر أعلى من التحدي. اختر مدرسيه بعناية لكي تضمن الكفاءة العالية. اشترك دائماً مع الطفل في القيام بواجباته المنزلية وكافئه في البيت على الأداء الجيد في المدرسة.

المشكلة ٢: الافتقار إلى الإصرار والمثابرة. بغض النظر عن المهمة، ما لم يتم تحدي المتعرج -أو كان التحدي أكبر من قدراته- فإن هذا الطفل سيميل إلى الاستسلام سريعاً.

الحل: وجه الطفل إلى أنشطة مناسبة لمستواه. حاول أن تشركه مع أطفال آخرين من أجل إنجاز المهمة. المنافسة الجماعية قد تبقي عليه أكثر اهتماماً لفترة أطول.

المشكلة ٣: تدمير الممتلكات. الشخصية الإبداعية ترغب في معرفة الطريقة التي تعمل بها الأشياء. هذا الطفل قد يمزق الأشياء، أو يجزئها، أو يجمعها فقط من أجل التجريب. وبمجرد أن يفعل، فإنه لا يحب الاضطرار إلى إعادة الأمور إلى ما كانت عليه.

الحل: اشترِ له ألعاباً وهدايا إبداعية: مجموعة من مواد الكيمياء، ومكعبات، وطاقم أدوات، وألغاز... إلخ. لا تشترِ ألعاباً هشة قابلة للكسر.

المشكلة ٤: كسر القواعد. منذ السنين الأولى من حياته، يكره المتعرج النظام والقواعد. إنه يكره النظم الروتينية الموضوعة. هذا الطفل لا يرغب في أن يتم "وضعه في صندوق" (*ملحوظة*: إذا كنت والداً من نمط المربع، فسيكون هذا الأمر صعباً عليك. إن هذا الطفل هو نقيضك في هذا الصدد).

الحل: أصر على قواعد يومية معينة ثابتة وضرورية. استخدم العقاب لضمان اتباع هذه القواعد إذا لزم الأمر، ولكن لا تخنق الطفل بالكثير منها. اسمح له ببعض الإبداع بعيداً عن القواعد الروتينية.

المشكلة ٥: المنطق الطبيعي لا ينطبق. هذا الطفل لا يخضع لسيطرة المنطق. المتعرج هو آخر من يمكن أن يستجيب للقيم والمعتقدات التقليدية. الطفل المتعرج لن يفعل أي شيء لمجرد أن "ماما قالت هذا"، أو حتى لأن "جميع أهل المنطقة يفعلون ذلك".

الحل: ستكون مضطراً إلى أن تتعلم أن تكون أكثر إبداعاً في ابتكار الأسباب التي تحتم على الطفل فعل شيء ما. الطفل المتعرج سيستجيب بشكل جيد لفكرة أو لعبة جديدة. إذا أمكنك التفكير في طريقة تجعل المهمة بها عبارة عن لعبة، فإنك ستكون أكثر نجاحاً. إلا أنك يجب أن تكون حاسماً في إصرارك على أن هناك سلوكيات معينة غير مقبولة. يجب عليك أن تغرس في نفس طفلك احترام السلطة الأعلى أيضاً. وسبب ذلك هو مستقبل الطفل. الأطفال المتعرجون الذين ينمون بعدم القدرة على احترام السلطة يواجهون مشكلات كبرى في ساحة العمل عند التعامل مع الرؤساء.

المشكلة ٦: الخداع والمناورة. الطفل الدائري يخدع ويناور والديه بالانتحاب والأنين، والمثلث يفعل ذلك بالمساومة والمقايضة. أما المتعرج فيفعل ذلك عن طريق قوة المناقشة والإقناع الرهيبة. إن المتعرجين يؤمنون بقوة بأفكارهم. كما أنهم يتحلون بمهارات التأثير والجاذبية وسحر الشخصية التي تمكنهم من إقناع الآخرين بوجهات نظرهم.

الحل: احتفظ بجانب مخك الأيسر المنطقي يقظاً منتبهاً بينما تنصت إلى آخر مطالب طفلك المتعرج. لا تسمح لسحر بيانه وعرضه المقنع وأسلوبه المؤثر بالسيطرة عليك.

ما تتوقعه من الطفل المتعرج في المنزل

١. غرفة فوضوية.
٢. ممتلكات مفقودة أو محطمة.

٣. نسيان للقواعد/الالتزامات.
٤. موقف إيجابي من الأمور.
٥. طاقة عالية؛ قد تبدو "زائدة عن الحد".
٦. فترة انتباه قصيرة.
٧. هوايات/اهتمامات متعددة.
٨. أصدقاء مقربون قلائل.
٩. الحماس والضجر، يتغيران بتبادل سريع.
١٠. الحدس، "الحاسة السادسة" تجاه الناس والمواقف.

كيف تربي طفلاً متعرجاً

١. كن حازما في وضع القواعد وفرضها فيما يتعلق بالمهام المنزلية والسلوك الشخصي.
٢. اسمح بوقوع الأخطاء. هذا أمر حيوي مهم لدعم الشخصية الإبداعية.
٣. خفض توقعاتك الشخصية بخصوص كون طفلك مثل نمط ابن/بنت الجيران. إنه ليس طفلاً نمطياً. لا تقارنه بالآخرين.
٤. احرص على أن تصنع موقفاً مدرسياً مناسباً لطفلك المتعرج. إذا تم تحدي هذا الطفل بالشكل المناسب، يمكنه أن يتفوق! إن الذكاء موجود بداخله.
٥. شجع على وجود الأصدقاء ورفاق اللعب. إن المتعرج لديه الكثير جداً مما يحدث في عالمه الصغير الخاص به، إلى حد أنه قد يبدو غير اجتماعي. دعم قيمة وجود الناس في حياة طفلك المتعرج.
٦. أشرك الطفل المتعرج في الأنشطة الجماعية. من الرائع أن تشركه في الألعاب الرياضية. هذا الأمر غاية في الأهمية لأنه يمكن أن يتحول بسهولة إلى شخص منغلق ومنعزل اجتماعياً لا يهتم إلا بالعلم والثقافة.
٧. التزم بمصروف أسبوعي محدد مسبقاً. المتعرجون لا يجيدون التعامل مع الأمور المالية. إنهم يميلون إلى الشراء القهري. لا تشترِ لطفلك كل شيء يريده. علمه الحذر والتعقل في الإنفاق.

ملحوظة أخيرة: الطفل المتعرج طفل حالم، ويمكن أن يغيب في عالم الأوهام والخيالات الموجود داخل عقله. اطلب منه أن يقص عليك أحلامه تلك. البعض منها سيكون جنوناً مطبقاً. والبعض الآخر سيكون ممكن التحقيق. ادعم تلك الأحلام لأن *دعمك يمكن أن يصنع اختلافاً في حياة طفلك*. وتذكر أن المتعرجين كثيراً ما يحققون أحلامهم!

الفصل ٢٠

المتعرج في العمل

من المكن تماماً بالنسبة للمتعرج أن يعمل بشكل طبيعي وبسعادة في الوظيفة المناسبة. ومع ذلك، إذا تمت إساءة وضع المتعرج في الوظيفة الملائمة، وطُلِبَ منه القيام بأعمال روتينية تافهة في شركة شديدة التنظيم والهيكلية، فمن المؤكد أنه ستكون هناك مشكلة. إن المتعرجين يحتاجون إلى الإثارة والتنوع في كل جانب من جوانب حياتهم. إنهم يحتاجون إلى نمط الوظيفة التي يشعرون فيها بحرية الاستكشاف والتعامل مع تنوعات من الناس ومن المهام والأعمال.

وبالطبع، فإن الشخص المتعرج، مع مرور الوقت والتقدم في السن، سوف يتكيف مع احتياجات البيئة التي يعمل فيها. إنه قد يضطر إلى القيام بعمل روتيني خلال وقت النهار، ولكن بعد الخامسة مساء، احترس! يمكنك أن تجد المتعرج بعد العمل في كل مقهى ومطعم وملهى في المدينة. بل إنه قد يمتلك أحد هذه الأماكن (المتعرجون عادة ما يمارسون أعمالاً إضافية في مجالات العمل التي يفضلونها). وما لم يتم إشباع حاجته إلى الإثارة خلال يوم العمل، فإنه سيعثر دون شك على وسيلة لإشباعها بعد وقت العمل.

ومع ذلك، إذا تم وضع المتعرج في المكان المناسب حيث مهام وظيفية تتحدى قدراته الداخلية، فإن الطاقة الإبداعية لديه سوف تنطلق من عقالها لتحقق مصالح الشركة. وفيما يلي قائمة الوظائف التي تتناسب مع المتعرجين تماماً:

- مخطط استراتيجي
- فنان/مؤد/شاعر
- موسيقار
- أستاذ جامعي
- عالم/باحث
- خبير في الذكاء الاصطناعي
- عالم فلك
- مخترع
- رئيس طهاة
- متخصص في ابتكار المنتجات الجديدة
- مندوب مبيعات/تسويق دولي
- رجل دعاية/مدير علاقات عامة
- رجل أعمال
- وكيل عقارات
- مصمم ديكور
- داعية/واعظ

كيف يتعامل المتعرج مع الصراع

إذا كان موضوع الصراع غير ذي أهمية بالنسبة للمتعرج، فإنه سوف *يتجنب الصراع* كلية. إنه لا يختار هذه الطريقة في الصراع خوفاً من جرح أحد الزملاء؛ وإنما يقع اختياره عليها لأن لديه أشياء كثيرة للغاية يقوم بها؛ الكثير جداً من الجبال التي يجب عليه أن يتسلقها ليشارك في خلاف تافه في العمل. المشكلة هي أنه عندما يرفض المتعرج الاشتراك في البحث عن حل للمشكلة، تخسر المجموعة أفكاره وآراءه القيمة الإبداعية.

وإذا كانت المشكلة تهم المتعرج وتعنيه بحق، وكانت لديه رؤى قوية واضحة بشأن الكيفية التي يجب أن يتم حلها بها، فإنه سيشارك في الصراع دون أدنى شك. وفي الواقع، يأتي المتعرج في المرتبة الثانية بعد المثلث فيما يتعلق *بشدة التنافس* في الصراع. المتعرجون ينافسون بقوة عندما تكون فكرتهم هي التي تتعرض للخطر. وهم كثيراً ما يحققون النجاح في المنافسة وفي الصراع بسبب *مهاراتهم القوية في الإقناع*.

إذا كنت في موقف من يواجه صراعاً مع شخص متعرج، فستكون بحاجة إلى أن تكون جميع أسلحتك جاهزة للانطلاق. في المعارك، يتسم المتعرج بنفس قوة المثلث؛ وبطريقة ما أو بأخرى، يكون أحياناً أكثر قوة لأنه يؤمن بحق بما يدافع عنه ويناضل من أجله. أما المثلث فهو كثيراً ما يرغب في الفوز من أجل الفوز فحسب.

الفوز في صراع مع شخص متعرج

١. **أولاً وقبل كل شيء، يجب عليك أن تحمي نفسك ضد السيطرة عليك من قبل الطاقة الهائلة ووجهة النظر الحاسمة المقنعة لخصمك.** المتعرجون كثيراً ما يفوزون في المناقشات والصراعات لمجرد أن خصمهم يصاب بالرعب من آرائهم المقنعة وعروضهم القوية.

٢. **خطط لجلستين.** استغل وقت الجلسة الأولى في *الإنصات* فحسب إلى حجة المتعرج ورأيه. اسمح للمتعرج أن يتبجح بلغته المنمقة وأسلوبه المتحمس في الحديث ويستخدم جميع مهاراته الحوارية الجدلية. وبمجرد أن ينتهي من هذا التنفيس الكامل للمشاعر والانفعالات، سيكون المتعرج أكثر انفتاحاً واستعداداً للإنصات إلى وجهة نظرك في الجلسة الثانية.

٣. **اختر مكاناً لعقد المناقشة خارج مكتب المتعرج المشوش تشوشاً كاملاً.** حاول أن تقنعه بالمجيء إلى مكتبك. هذا مثالي؛ إنه يمنحك تلقائياً ميزة تفوق نفسية. فإذا رفض المتعرج ذلك (وهو أمر محتمل بشدة)، فاقترح مكان اجتماع محايداً مثل قاعة مؤتمرات بالشركة أو مطعم.

دمج أولى جلستي الاجتماع مع وجبة غداء هو خيار جيد إذا كنت أنت في وضع السيطرة. اصطحب المتعرج إلى ناديك الخاص الذي لا يمكن فيه أن يدفع الفاتورة أحد سواك. اطلب غداءً غالياً (المتعرجون يحبون الأطعمة الأجنبية، بالطبع). استراتيجيتك هي أن تقيد الوقت الذي لديك من أجل الغداء وتؤجل مناقشة المشكلة حتى النهاية. وعندما ينتهي المتعرج من التعبير عن رأيه في المشكلة، غادر المكان على نحو مفاجئ على وعد باستكمال المناقشة في جلسة ثانية. هذا التكتيك سيضمن لك جلسة ثانية، حيث لم يتم التوصل إلى اتفاق بعد.

٤. **اترك المتعرج يفز في الجولة الأولى.** إذا انصرف من الجلسة الأولى وهو شاعر بالانتصار، فإنه سيتخلى عن حذره ويقظته في الجلسة الثانية. وسيكون هذا في صالحك.

٥. **اسمح بمرور بعض الوقت بين الجلستين الأولى والثانية.** قد يغير المتعرج رأيه أو ينسى الأمر تماماً في تلك الفترة الفاصلة. المتعرجون ليسوا أصحاب قدرة قوية على المثابرة والإصرار.

٦. **اقلب المائدة على المتعرج الشاعر بالثقة في الجلسة الثانية.** أولاً، استخدم عنصر المفاجأة؛ لا تمنح المتعرج أية تحذيرات. فقط، افتح باب مكتبه، وأغلقه وراءك، واطلب استكمال مناقشة الغداء.

٧. **بعد ذلك، قدم عرضاً قوياً ومؤثراً لوجهة نظرك في موضوع الخلاف.** وفي هذه المرة، يجب أن تكون أنت الشخص المتحمس، والشاعر بالإثارة، والصامد، والثابت على موقفه. وأثناء عرض حجتك، أوضح كيف سيستفيد المتعرج من تبني الحل الذي تطرحه.

٨. **إذا بدا لك أنك تخسر المعركة، غير الموضوع بسرعة إلى شيء بعيد.** من السهل أن تخرج المتعرجين عن طريقهم وتبعدهم عن هدفهم. ويمكنك أن "تستغل سلطتك" إذا كنت تفوق المتعرج منزلة وسلطة.

٩. **إذا بدا لك أنك تدنو من الفوز، فانتقل فوراً إلى التوصل إلى اتفاق.** واحرص على أن تكون جميع الأوراق الرسمية وما إلى غير ذلك من الأشياء الضرورية معك بحيث يمكن التوقيع عليها على الفور في الوقت الذي يكون المتعرج فيه موافقاً على رأيك؛ فأنت تعلم أنه قد يغير رأيه مرة أخرى.

١٠. **إذا فزت بالمناقشة بالفعل، فكن مستعداً للقيام بأعمال المتابعة بنفسك.** هذه الأمور لا تناسب المتعرج كثيراً. إن ما يوافق المتعرجون على القيام به في يوم ما، غالباً ما يكون طي النسيان في اليوم التالي. يجب عليك أن تلتزم بمسئوليتك عن التفاصيل إذا كنت ترغب حقاً في تنفيذ الاتفاق.

إذا لم تنتصر في الصراع، فانسحب مبتعداً، والعق جراحك، وراجع هذه الخطوات مرة أخرى من أجل المواجهة التالية. إنك لست أول (أو آخر) من يلقى الهزيمة على يد هذا المتعرج. إنه خصم مرعب.

الزميل المتعرج

القائمة التالية من المشكلات النمطية التي يواجهها زملاء الشخص المتعرج في العمل ستكون مفيدة لك بشدة إذا كنت تعمل بشكل مباشر مع شخص من نمط المتعرج. كما أننا نقدم لك الحلول المقترحة للتعامل مع كل مشكلة من المشكلات المذكورة.

المشكلة ١: "لماذا لا يمكنك أن تفهم...؟!". المتعرجون يفقدون *الصبر* تماماً عندما لا يستطيع الزملاء فهمهم. وتتعاظم المشكلة من خلال الحقيقة التي تقول إن الزملاء كثيراً حقاً ما لا يفهمون المتعرجين. إن المتعرجين لا يفكرون بشكل منطقي متتابع متسلسل كما يفعل باقي الناس في العالم. إنهم بمثابة الأقلية الجديدة في العالم؛ الأقلية التي تستخدم جانب المخ الأيمن!

الحل: يجب عليك هنا أن تتعامل مع مشكلتين: (١) نفاد الصبر العاطفي لدى الشخص المتعرج، و(٢) مشكلة التواصل بين من يستخدم جانب المخ الأيمن ومن يستخدمون الجانب الأيسر. أولاً، لا تشعر بأنك غبي. احتفظ بهدوئك؛ وأظهر له رغبتك في الفهم. وثانياً، اجعل المتعرج يكرر واطرح عليه أسئلة من شأنها أن تعجل بفهمك للأمر. إنك قادر على فهم المتعرجين. ولكن المشكلة هي أنهم *يسقطون العديد من الأمور والتفاصيل من عملية التواصل التي يقومون بها*. إنهم يصلون إلى النهاية بسرعة أكبر مما ينبغي. يجب عليك أن تجعل المتعرج يملأ الفراغات الموجودة في تواصله.

المشكلة ٢: "لا تقل لا حتى تستمع لكل ما لديّ!". هنا نواجه مشكلة المتعرج الذي يرغب في فرض طريقته على الأمور. إن المتعرجين (مثل المثلثات) يحبون *فرض أسلوبهم* ويقاتلون بلا هوادة من أجل إقناع الآخرين. إنهم يواجهون صعوبات بالغة في قبول الاستجابة بالرفض عندما يؤمنون بشدة بفكرتهم. إنهم يستمرون في توبيخ الزملاء ولومهم حتى يحصلوا منهم على موافقتهم.

الحل: المتعرجون بحاجة إلى أن يتعلموا أنهم لا يستطيعون دوماً فرض أسلوبهم على الأمور في الشركات. اجتمع مع المتعرج واشرح له الأسباب التي تمنع تنفيذ فكرته في الوقت الحالي. اشكره وهنئه على تفكيره؛ ولا تسكت الدافع الإبداعي بداخله. قد يطلع عليك بأفكار إبداعية ممتازة أخرى وجديرة بالتطبيق.

المشكلة ٣: "الأعمال المكتبية ما هي إلا مضيعة للوقت!". المتعرجون لا يتكيفون بشكل جيد في الشركات البيروقراطية. إنهم لا يهتمون بالتفاصيل؛ وإنما يهتمون بالأفكار. زميلك المتعرج ربما يحاول أن يلقي عليك بالأعمال الورقية المكتبية.

الحل: هذا أمر قديم للغاية. إن الزملاء في النهاية يسئمون القيام بأعمال المتعرج نيابة عنه. وهناك حلان. والحل الأول هو الأكثر صعوبة، ولكنه يستحق الجهد الذي يبذل فيه إذا كان هناك حقاً أعمال مكتبية أكثر مما ينبغي في الشركة. استخدم زميلك المتعرج كحليف لك في محاولة تخفيف فيض الأعمال المكتبية المتدفق. قوما بتبسيط النماذج الورقية، وما إلى غير ذلك. اذهبا إلى الرئيس باقتراح التبسيط هذا.

الحل الثاني هو ببساطة أن ترفض القيام بأعمال المتعرج وتجعل المسئوليات تقع على عاتق أصحابها. إنك لا تستطيع السماح للمتعرج بأن يواصل استغلالك إلى الأبد. إن لديك نصيبك العادل من العمل الذي ينبغي إنجازه أيضاً.

المشكلة ٤: "أين نذهب الآن؟!". المتعرجون لديهم ميل إلى الاختفاء عن العيون فحسب. إنهم يحتاجون إلى وقت يقضونه بمفردهم. وكثيراً ما يجدون مكتباً خالياً يختبئون فيه أو يدفنون أنفسهم بين رفوف المكتبة. وبغض النظر عن المكان الذي يذهبون إليه، فإنهم كثيراً ما لا يكونون متواجدين عندما تحتاج إليهم. إن لديهم التزاماً ضئيلاً -إن لم يكن منعدماً- تجاه الفريق. إن المتعرج الحقيقي هو *مؤدٍ منفرد*، وهو حقاً لا يبالي بما يشعر به الآخرون تجاهه.

الحل: يجب على المتعرجين أن يتعلموا معنى المسئولية تجاه الآخرين. إنهم جزء من الفريق، ولكنهم لا يرون أنفسهم كلاعبي فريق. وربما كان من الضروري أن تتدخل الإدارة في هذه المشكلة. يجب على الرئيس أن يوضح للمتعرج تماماً أنه من المحتم أن يكون متواجداً مع زملائه، ويعمل معهم بفعالية من أجل أن يعمل الفريق ككل بشكل ملائم.

المشكلة ٥: "هل سمعت نكتة...؟". تلك المشكلة تخص الذكور من المتعرجين فحسب. إنهم كثيراً ما يفرطون في سرد النكات -التي تكون فاضحة وبذيئة أحياناً- في مكان العمل. ورغم أن المتعرج شهير بروح دعابته الرائعة، إلا أن هذا يمكن أن يشق على الزملاء إذا لم يحسن المتعرج استخدام الدعابة بذوق ولياقة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المتعرجين مشهورون بمقاطعة الآخرين دائماً متى راق لهم ذلك.

الحل: وضح لزميل العمل المتعرج أن هذا النوع من النكات الفاضحة البذيئة يؤذي مشاعرك. ويمكنك أيضاً أن تمنع وقوع هذه المشكلة إذا تظاهرت بالجدية الكاملة والانشغال التام في العمل عندما ترى المتعرج أمامك.

ملحوظة أخيرة: المتعرجون يمكن أن يسببوا الفوضى في مكان عمل عادي إذا أتيحت لهم الفرصة ليفعلوا ما حلا لهم. هذا النمط الإبداعي من الناس ليس له في الواقع عمل يقوم

به في مكان عمل نظامي روتيني. إن هذا هو اختصاص المربع وملعبه، وشخصية المربع وشخصية المتعرج هما شخصيتان متناقضتان كما نعلم. إن أفضل موقع يمكن أن يوضع فيه المتعرج هو الوظائف التي تتسم بالحرية، والأقل نظامية وهيكلية. الشركات البيروقراطية ليست هي المكان المناسب لشخصية المتعرج (راجع قائمة الوظائف المناسبة للمتعرجين).

الرئيس المتعرج

مع الأسف، الرئيس المتعرج هو أمر مستبعد بشدة. *المتعرجون الخالصون لا ينبغي أن يكونوا رؤساء،* على الأقل في المؤسسات النظامية الهيكلية. إنهم لا يتمتعون بالطابع المناسب أو المهارات التنظيمية الملائمة لمنصب الرئيس. وأسوأ وظيفة إدارية بالنسبة للمتعرج هي مستوى الإدارة المتوسطة. إن المتعرج يتمرد على التسلسل القيادي ويثور عليه. إنه يلاقي صعوبة بالغة في تطبيق السياسات التي لا يؤمن بها.

ومما يدعو للسخرية أنه إذا وجد المتعرج في موقع إداري، فإن أفضل ما يناسبه هو قمة الهرم الإداري! باعتباره رئيس الشركة على الأقل، يستطيع المتعرج استخدام مهاراته التحفيزية بشكل أفضل في تطبيق أفكار جديدة. المدير التنفيذي المتعرج يمكن أن يفوض الأعمال التفصيلية التي هي نقطة ضعفه الكبرى إلى الآخرين (وهذا هو السبب الذي يجعل *رجل الأعمال* المتعرج ناجحاً دائماً).

إذا وجدت نفسك تعمل تحت قيادة رئيس متعرج، فإن هناك أشياء معينة يجب أن تعرفها من شأنها أن تجعل حياتك أكثر سهولة. إن الموقف ليس ميئوساً منه، والمتعرجون لديهم بالفعل بعض السمات الممتازة الضرورية من أجل موقع السلطة.

الإيجابيات:

١. يتسم بالحماس العفوي التلقائي.
٢. يمنح الموظفين الحرية التامة.
٣. يضع قواعد مرنة لينة تساعد على التحرر والانطلاق.
٤. متلق لأية فكرة جديدة.
٥. لا يدين الناس أو يصدر الأحكام عليهم.
٦. يعبر بصراحة وصدق عن المشاعر.
٧. يُشعر الموظفين بأنهم على قدم المساواة مع الرئيس.
٨. يقوم بدور مشجع الفريق المتحمس (طالما كانت الأمور تسير بطريقته).

السلبيات:

١. عدم التنظيم.
٢. نقص الانتباه إلى التفاصيل.
٣. أسلوب غريب في وضع السياسات.
٤. التغييرات الدائمة المتصلة.
٥. عدم المتابعة.
٦. نسبة غياب مرتفعة.
٧. عدم منح تقييمات على الأداء إلا نادراً.
٨. السذاجة في التعامل مع الألعاب السياسية التنظيمية.

كيف ترضي رئيسك المتعرج

١. لتكن لديك فكرة جديدة مبتكرة في كل يوم.
٢. اشعر بالإثارة تجاه أي شيء يقوله الرئيس.
٣. كن متحمساً في القيام بعملك.
٤. ادعم رئيسك أولاً، وزملاءك ثانياً.
٥. لا تظهر أمام الرئيس بعدة شخصيات.
٦. ضع لنفسك جدول أعمالك الشخصي.
٧. كن مبادراً إلى أقصى حد تستطيع.
٨. أجبر الرئيس على أن يمنحك تقييماً للأداء.
٩. احتفظ بمذكرات على الإسهامات التي قمت بها في العمل.
١٠. تعلم أن تتجنب الرئيس أثناء فترات انسحابه والاختلاء بنفسه.
١١. حاول أن تنمي سرعة بديهتك لكي تناسب سرعة بديهة الرئيس (اضحك عندما يروي النكات).
١٢. اصنع علاقة مودة مع مديري الأقسام الأخرى. يجب عليك أن تبقي على خياراتك مفتوحة أمامك من أجل التقدم إلى أعلى السلم الوظيفي.

ملحوظة أخيرة: لا تتوقع أن تتقدم بشكل جيد بعملك تحت رئيس متعرج، إذا كنت طموحاً. إن الرئيس المتعرج لا يعنيه حتى تقدمه الشخصي، ناهيك عن تقدمك أنت. هذا الرئيس لاعب سياسي ضعيف. سيكون عليك أن تبحث بهمة ونشاط وتستكشف الألعاب وتتولى حياتك المهنية ومسألة التقدم المهني بنفسك.

العميل المتعرج

كيف تتعرف على العميل المتعرج

١. إما تبدو ملابسه غير متسقة مع بعضها، وإما تبدو وكأنه كان نائماً الليلة الماضية بها. المتعرجون لا يهتمون بمظهرهم. إن مظهرهم يميل إلى الشعث وعدم النظافة.

٢. العميل المتعرج قد يبدو *فقيراً*، ولكنه ليس كذلك!

٣. حركات الجسد سريعة ومتشنجة. الشخص المتعرج في عجلة دائمة. وهو إما أن يتجنب المصافحة بالأيدي، وإما أن يصافحك ويهز ذراعك بقوة يوشك معها ذراعك أن ينخلع من مكانه.

٤. العميل المتعرج متحدث سريع. حاول أن تبقى متابعاً له. إن عقل المتعرج يقفز ويعدو من أمر إلى الذي يليه بسرعة كبيرة.

٥. استعد لأن تتم مقاطعتك في منتصف إجابتك عن أحد أسئلته بسؤال آخر.

٦. التقييم السريع لك ولمنتجك أو خدمتك. عقل المتعرج عقل سريع. إنه سيقوم بعمل مسح سريع لعملك ككل.

٧. يمكن أن يظهر عليه التشوش وعدم الانتباه بشكل لحظي مؤقت. يحدث هذا عندما ينسحب المتعرج إلى داخل عقله. هناك قرار يتم اتخاذه في هذا الوقت.

٨. العميل المتعرج من الممكن أن يتخذ قراراً قهرياً سريعاً بالشراء، أو بعدم الشراء. بمجرد أن يتم اتخاذ القرار، سيكون من المستحيل عليك أن تغيره. لا تحاول.

كيف "تبيع" لعميل من نمط المتعرج

١. تحدث بسرعة؛ العميل المتعرج لا يتمتع بالصبر.

٢. ألق نكتة أو اثنتين (اجعلهما جيدتين).

٣. اعرض عليه كل ما لديك؛ المتعرجون يحبون الأشياء المعقدة.

٤. اشرح له كيف أن منتجك أو خدمتك فريد من نوعه.

٥. اشرح له كيف أن عدداً قليلاً فحسب هم الذين يقدرون بحق جودة ما تبيعه.

٦. هنأ المتعرج على سرعة فهمه للأمور.

٧. صف ما لديك على أنه نظام، أو خط إنتاج، أو ابتكار "جديد، ثوري".

٨. احكِ عن عبقرية من صنع منتجك أو خدمتك.

٩. ادخل في عملية البيع بسرعة؛ إن المتعرج يندفع بشكل قسري إلى الشراء. السعر عامل لا أهمية كبيرة له إذا كان يرغب بحق في المنتج أو الخدمة.

١٠. حاول بيع أية تجهيزات إضافية أو ملحقات. من المرجح أن يشتري المتعرج الرزمة برمتها.

ملحوظة أخيرة: احرص على أن تشرح للعميل المتعرج *سياسة الارتجاع* الخاصة بشركتك. من المعروف عن المتعرجين أنهم يقومون بإرجاع الأشياء التي اشتروها بدافع قهري زائد عن الحد. والعميل المتعرج لا يشعر بالندم أو وخز الضمير بشأن إعادة المنتجات. الشخص الدائري يمكن أن يحتفظ بالمنتج لأنه لا يرغب في أن يجرح مشاعرك. أما المتعرج فهو لا يبالي مطلقاً بذلك.

الفصل ٢١

المتعرج تحت الضغط

الشخص المتعرج هو بالتأكيد شخصية من "النمط أ"، وهو *سعيد بذلك!* إن الشخص المتعرج (مثل المثلث) باحث عن الإثارة. لابد وأن تكون هناك الكثير من الأمور والأحداث تجري في حياته لكي يشعر بالرضا والسعادة. إنه لا يستطيع العيش في روتين يومي ممل يحدث فيه كل شيء اليوم بالطريقة التي حدث بها بالأمس تماماً. إن هذا أمر مريح بالنسبة لمعظم الناس، لكنه يسبب الضغط للمتعرج.

المتعرجون ينمون ويزدهرون على التغيير. إن القيام بالأمور بنفس الطريقة القديمة هو أمر ممل تماماً. المتعرجون لا يرغبون أبداً في الحفاظ على الوضع الراهن؛ إنهم يحبون أن يجربوا شيئاً جديداً. وجانب المخ الأيمن للمتعرج المبدع دائماً ما يكون في حالة عمل، وتخيل للخطط والأفكار الجديدة. هناك نشاط ذهني دائم ومتواصل يحدث داخل المتعرج، حتى أثناء النوم. وهكذا فإن التغيير هو بمثابة دماء الحياة بالنسبة لشخصية المتعرج.

السبب الرئيسي للضغط بالنسبة للمتعرج هو الحياة الروتينية، والتقليدية، والمملة، والقابلة للتنبؤ بأحداثها. عندما يحدث هذا، ينسحب المتعرج إلى مختلى العقل الداخلي. من المهم هنا أن نتفهم جيداً أن المتعرج لديه حقيقة مختلفة عن معظمنا. *الحقيقة داخلية؛* والأشكال الخارجية للحياة هي مجرد شظايا. إن المتعرج يؤمن كثيراً بالميتافيزيقا وما وراء الطبيعة، وهو مفكر "العصر الجديد". وعندما لا يأتي العالم بجديد، ينتج الضغط على المتعرج. *ملحوظة:* كما هي الحال مع جميع الأشكال الأخرى، عندما يكون المتعرج تحت الضغط تظهر أكثر السمات السلبية لديه بمزيد من الوضوح. وفي حالة المتعرج التي نتحدث عنها، تتجسد هذه السمات في عدم التنظيم، والبعد عن الأسلوب العملي، وعدم الواقعية، وعدم المنطقية، وعدم السيطرة، وغرابة الأطوار، وعدم الارتكاز، والسذاجة. والمتعرجون الأكثر تطرفاً يصبحون في غاية الغرابة أثناء فترات الضغط في الحياة.

كيف تتعرف على المتعرج عندما يكون تحت ضغط

١. حركة دائبة في أرجاء البيت، لكنها فاترة خالية من الحيوية أو الحماس.
٢. يكون الحديث معه مضجراً؛ حيث يفتقد حماسته المعتادة.
٣. فقد روح الدعابة.
٤. ظهور موقف سلبي متشائم غير مألوف منه.
٥. نقد الآخرين (المتعرجون في الوضع الطبيعي أكثر نقداً لأنفسهم).
٦. عدم تنظيم شديد ونسيان مبالغ فيه للالتزامات.
٧. تعاظم الميل إلى عدم النظافة بحيث تصل إلى القذارة الصريحة المحضة.
٨. الغمغمة وعدم القدرة على الحفاظ على التواصل بالعين مع الآخرين.
٩. الرغبة في القيام بأشياء متهورة متطرفة غريبة لم يقم بها أبداً من قبل.
١٠. عدم الرغبة في الطعام (المتعرجون في المعتاد أصحاب شهية كبيرة).
١١. مشاهدة التليفزيون (المتعرجون لا يشاهدون التليفزيون بكثرة في المعتاد؛ فليس فيه ما يكفي من الحركة والحيوية والنشاط بالنسبة لهم).
١٢. طلب النصح من الآخرين (رغم أن تلك استراتيجية صحية جيدة بالنسبة لمن يعانون من الضغوط، إلا أنها غريبة تماماً على المتعرج).
١٣. الانسحاب من أجل الوحدة والانفراد بالذات (يحدث هذا عندما يلجأ المتعرج إلى تلك الحقيقة الداخلية الأخرى. ورغم أن ذلك أمر مألوف في الظروف العادية أو حتى الجيدة، إلا أنه إذا زاد عن الحد، يصبح إشارة خطر).

مصادر الضغط بالنسبة للمتعرجين

١. **عمل المتعرج في شركة تنظيمية وحده من شأنه أن يؤدي به إلى الجنون!** كما قلنا من قبل، أسوأ المواقف على الإطلاق بالنسبة للشخص المتعرج هو العمل في *وظيفة روتينية مملة*، وبصفة خاصة إذا كانت وظيفة تزيد فيها أهمية كم الإنتاج على أهمية جودة المنتج.
٢. **إذا شعر المتعرج بأنه لا يحظى بالتقدير الكافي في العمل، يكون هذا مصدراً رئيسياً للضغط بالنسبة له.** والطريقة التي يحدد بها المتعرج هذا هي ردود أفعال الآخرين تجاه أفكاره. إذا كان الآخرون يرفضون الأفكار (أعظم هبات المتعرج) بشكل روتيني متكرر، فإنه يشعر بأنه لا ينال التقدير المناسب الذي يستحقه. *ملحوظة:* حيث إن المتعرجين يصلون إلى الذروة في مرحلة مبكرة من حياتهم، فإن الأفكار التي تأتي في المراحل اللاحقة قد تكون أقل قيمة.
٣. **نقص التحدي في الحياة.** المتعرجون يبحثون عن تجارب وخبرات جديدة بشكل يومي. إذا لم يكن هناك تحد في العمل، فإنهم لابد وأن يعثروا عليه في مكان آخر.

وإذا لم يكن هناك تحد في حياتهم الشخصية أيضاً، فإنهم يشعرون بأنهم محبوسون وهذا يشعرهم بالضغط.

٤. **كثيراً ما يكون المتعرج مؤدياً.** وإذا لم يكن هناك جمهور، أو كان هناك جمهور لا يقدر ولا يستحسن الأداء، فإن المتعرج يضيع. *ملحوظة:* المتعرج يتأرجح بين الأداء العلني والانعزال والابتعاد عن العالم، بطريقة انطوائية تقليدية.

الأشخاص الذين يسببون الضغط للمتعرجين

١. **المربعات هم رقم واحد في قائمة "المزعجين" الخاصة بالمتعرجين!** المربع والمتعرج مثل الزيت والماء؛ إنهما شخصيتان مختلفتان تماماً وبكل معنى الكلمة. إن المربع هو الشخص الأكثر اعتماداً في تفكيره على الجانب الأيسر من المخ، والأكثر تنظيماً، والأكثر عملية، والأكثر كبحاً لجماح نفسه من بين الأشكال جميعاً. أما المتعرج فهو الأكثر اعتماداً في التفكير على جانب المخ الأيمن، والأكثر إبداعاً، والأبعد عن الواقعية، والأكثر توهجاً بين الأشكال الخمسة جميعاً. ودائماً ما سيكون هناك صراع طبيعي بين هذين الشكلين. فإذا كانا زميلين أو زوجين، فإن ذلك سيكون شديد الصعوبة على كليهما.

٢. **المثلثات يسببون الغضب الشديد وعسر الهضم للمتعرجين!** المثلث يرغب في فرض نفوذه وسيطرته وفرض أفكاره على المتعرج. والمتعرج لديه أفكاره الخاصة به. وللأسف، غالباً ما يكون المثلث في موضع السلطة والسيطرة على المتعرج.

ملحوظة: رأيت مثل هذه العلاقة تسير على ما يرام عندما كان المثلث مستعداً للإنصات إلى أفكار المتعرج. إن المتعرج أكثر قدرة من المثلث على تقديم المزيد من الأفكار الإبداعية المتميزة من أجل مساعدة الشركة ككل على النمو. فإذا كان المثلث مستعداً لقبول وتطبيق أفكار المتعرج، فسيكون الجميع راضين. المتعرج يقدم الفكرة والمثلث ينال الفضل والثناء عليها!

وأخيراً، **الدائرة، والمستطيل لا يشكلان مشكلة بالنسبة للمتعرج. الشخص الدائري هو** الأكثر قدرة على التعامل مع السلوك الغريب للمتعرج، والمستطيل هو الشخص المفضل لدى المتعرجين لأنه مستعد دائماً للإنصات وتعلم أشياء جديدة.

كيف يتعامل المتعرج مع الضغط

إليك بعض *المراحل* التي يمكن التنبؤ بها والتي سيمر بها المتعرج عند التعامل مع فترات الضغط في الحياة. بمجرد أن تتعرف على تطور هذه المراحل، يمكنك أن تساعد الشخص المتعرج.

المرحلة ١: الإدراك. هذه المرحلة غالباً ما تستغرق بعض الوقت ليصل إليها الشخص المتعرج الباحث بشكل محموم عن الإثارة والتحفيز. وحيث إن الحياة عادة تكون فوضوية، فإن المتعرج لا يدرك أنه لا يتكيف معها بشكل جيد حتى يقع حدث دراماتيكي. هذا الحدث يمكن أن يقع في شكل هجر شريك حياة المتعرج له، أو جلسة عقاب تأديبي مع الرئيس، أو حتى فصل المتعرج من العمل.

المرحلة ٢: تغيير الموقف. عندما يصبح المتعرج مدركاً للضغط الواقع عليه، يحاول أولاً أن يحل المشكلة عن طريق تغيير الموقف. إنه يندفع ويحصل على زوجة أو وظيفة أخرى، أو أياً كان الشيء الذي يعوض الخسارة الأساسية. ونادراً ما يكون هذا هو حل المشكلة، لأن المتعرج سيستمر في ارتكاب نفس الأخطاء في الوظيفة أو العلاقة الزوجية الجديدة. إنه لم يقم بتصحيح السلوكيات التي سببت المشكلة في المقام الأول.

المرحلة ٣: البحث عن الإثارة. عندما لا يفلح تغيير الموقف في إزالة الضغط، سوف يرتد المتعرج إلى سلوكه الأكثر شيوعاً: سوف يبحث عن الإثارة في مكان آخر. وهنا يمكن أن يصبح المتعرج *غريباً* بعض الشيء. ومصادر الإثارة بالنسبة للمتعرج ليست هي مشاهدة فيلم سينمائي أو تناول العشاء بالخارج كما عند معظم الناس. هنا تقع أحداث مثل القفز من طائرة والسباحة في الهواء، أو الذهاب في رحلة مفاجئة إلى هونج كونج. ورغم أن هذه الأحداث قد توفر راحة من الضغط الذي يعاني منه المتعرج، إلا أن هذه الراحة مؤقتة غير دائمة. وبمجرد أن يصبح مصدر الإثارة الجديد قديماً، يعود المتعرج للشعور بالضغط مرة أخرى.

المرحلة ٤: الانسحاب. يأتي هذا الانسحاب كنتيجة طبيعية لميول الشخص المتعرج. المتعرجون أشخاص يتسمون بالتطرف. إنهم إما يكونون منفتحين منطلقين، وإما يصبحون شديدي الانسحاب والعزلة عن العالم. والانسحاب ليس مشكلة إلا إذا وصل إلى أشد حالات التطرف، حيث تكون هناك فترات طويلة من الوقت لا يتحدث فيها المتعرج إلى أي شخص أو يرى أي شخص.

المرحلة ٥: الاكتئاب. هذا أمر خطير. إذا كنت تعلم أن صديقك أو رفيقك أو شريك حياتك المتعرج يعاني من الاكتئاب، فمن المحتم عليك أن تساعده أو تلتمس له خدمات مهنية متخصصة من استشاري مؤهل.

كيف تساعد الشخص المتعرج على خفض الضغط

قبل أن يصل المتعرج إلى المرحلة ٥، هناك بعض الأشياء التي يمكنك عملها للمساعدة على خفض الضغط الذي يؤدي إلى هذه النهاية. إذا كنت واحداً من الداعمين الرئيسيين في حياة المتعرج، فستكون بحاجة إلى معرفة ما يلي:

١. **حاول أن تؤمن توازناً مناسباً بين الإثارة والخمول في حياة الشخص المتعرج.** اعلم أن المتعرج سيكون بحاجة إلى إثارة أكثر من تلك التي يحتاجها الشخص العادي، ولكنه يحتاج أيضاً إلى بعض الوقت الهادئ. المتعرج بطبيعته شخص عالي الطاقة، ولابد وأن يكون لديه بعض الوقت لإعادة النشاط إلى هذا المصدر القوي من مصادر الطاقة.

٢. **اسمح للمتعرج بأن يكون وحده لبعض الوقت.** المتعرج، أكثر من أي شخص آخر ينتمي إلى أحد الأشكال الأخرى، يحتاج إلى وقت يبتعد فيه عن الناس لكي "يحيك شباك الفكر العظيم". يجب عليك أن تتقبل هذا الاحتياج وتتجنب خنق المتعرج عن طريق إحاطته بالناس طوال الوقت.

٣. **لا تضع صماماً منظماً مثبطاً أمام أفكار المتعرج.** رغم أن بعض هذه الأفكار ستكون بمثابة شطحات خيالية غير عادية وغير واقعية على الإطلاق، إلا أن الأفكار هي دماء الحياة بالنسبة للشخص المتعرج.

٤. **شجع استخدام المتعرج لحدسه وبديهته.** تلك موهبة طبيعية متأصلة داخل المتعرج. وتلك الموهبة كثيراً ما يتم إثباطها أو التقليل من شأنها في هذا العالم. شجع المتعرج على استخدامها لكي يمنع نفسه من التورط في مواقف خطيرة. على المتعرج أن يتعلم كيف يثق في "مشاعره الداخلية"، التي تكون صحيحة عادة.

٥. **اعتن بأمر المنطق والتفاصيل.** المتعرجون ضعفاء في الأمور التي تتعلق بالتفاصيل. إنهم يقدرون قيام شخص آخر بالاعتناء بهذه الأمور نيابة عنهم. وهذا يزيل أحد مصادر الضغط عنهم.

٦. **كن منصتاً واقعياً للشخص المتعرج.** احرص على أن يثق بك المتعرج إلى حد يكفي لأن يعرض عليك أفكاره ومشكلاته. إذا كانت هذه هي الحال، فستكون في وضع يمكنك من إحباط أية أفعال أو تصرفات للمتعرج تشعر أنها ستكون مؤذية له بشكل أو بآخر في نهاية الأمر.

٧. **وأخيراً، لا تسمح له بالانسحاب الكامل.** إن هذا ميل شديد الخطورة. اشتهر عن المتعرجين أنهم يختفون لأيام عديدة دون أن يعرف أي شخص مكان وجودهم. حافظ على المراقبة اللصيقة على التحركات اليومية للمتعرج، خاصة إذا كنت تعرف أنه يعاني بالفعل من بعض الضغط.

يشعر المتعرجون بأقصى ارتياح عندما...

١. يكونون قد توصلوا لتوهم إلى **فكرة جديدة رائعة!**

٢. يكون الآخرون **متلقين ومتقبلين** لأفكارهم.

٣. تكون لديهم وظيفة جديدة.
٤. يكونون في غمار علاقة جديدة.
٥. يكونون قد تغلبوا لتوهم على مشكلة معقدة.
٦. يكونون قد تقبلوا لتوهم النهوض بتحد جديد.
٧. يراهم الآخرون أذكياء ومبدعين ويقدرون لهم ذلك.
٨. يكون هناك قدر جيد من الإثارة في حياتهم.
٩. يكون لديهم وقت كافٍ يقضونه وحدهم من أجل التفكير وإعادة تنشيط أنفسهم.
١٠. يكون قادة العالم مهتمين بالدلالات الضمنية المستقبلية لأفعالهم.
١١. تكون الأبحاث الدائرة حول مستقبل البشر في الفضاء قائمة على قدم وساق.
١٢. يكون هناك جمهور معجب عاشق لأداء المتعرج المتوهج المتألق.

الجزء السادس

تحول الأشكال

إشارات سريعة للأشكال الخمسة

المربع	المثلث	المستطيل	الدائرة	المتعرج
السمات:				
منظم	قائد	في حالة تحول	ودود	مبدع
مهتم بالتفاصيل	شديد التركيز	مثير	مهتم بغيره	قادر على الفهم
مطلع وعلى علم	حاسم	باحث	مقنع	مستقبلي
تحليلي	طموح	محب للمعرفة	متعاطف	يعتمد على البديهة
مصمم	منافس	ينمو	كريم	والحدس
مثابر	يهتم بالنتائج	شجاع	مستقر	بارع في التعبير
صبور	رياضي ونشيط		متأمل	محفز
				ذكي/جذاب
الكلمات الشائعة:				
المنطق	المواجهة	عدم الثقة	جميل	التجريب
المواعيد النهائية	التصعيد	التفكير	المستوى	التحدي
التحديد	كلمات مبهمة	ربما	الداخلي	الإبداع
السياسة	الهجوم	التفويض	الراحة	التطوير
الكفاءة	إعادة التنظيم	الخيارات	الفريق	التفكير والتصور
التحليل	البديل التعويضي	انتظر	التعاون	البدء
أنا فعلتها!	افعلها أنت!	لماذا؟	المشاعر	ماذا لو؟
			لا توجد مشكلة!	
المظهر؛ الرجال:				
متحفظ	أنيق	غريب	غير رسمي	غير مهندم
قصير الشعر	مناسب	متغير	لا رابطة عنق	لافت للنظر
حليق الوجه	غالي الثمن	يطلق لحيته	شبابي	قذر
المظهر؛ النساء:				
مظهر بسيط	بذلة مهندمة	غريب	وزن زائد	متنوع
ألوان الأزرق،	طلاء أظافر	متطرف	مظهر أنثوي	فني
والرمادي،	حقيبة يد	غير مألوف	متفق مع	البدانة/ النحافة
والبني			الموضة	
النحافة				
المكتب:				
كل قلم في	رموز المنزلة	مختلط	مريح	فوضوي
موضعه	والمكانة	المحاكاة	شبيه بالمنزل	أجرد كئيب أو قذر
جهاز كمبيوتر	الجوائز	الفوضى وعدم التنظيم	النباتات	بشكل زائد
	السلطة			
إشارات الجسد:				
تيبس الجسد	الهدوء ورباطة	حركات متوترة خرقاء	الاسترخاء	حركة جسد
السيطرة على	الجأش	العصبية	الابتسام	سريعة رشيقة
التحركات	خطوات أنيقة	نظرات سريعة متنقلة	اتصال مباشر	حركات مسرحية
وجه خالٍ من	نظرات حادة	القهقهة	بالعين	تعبيرات وجهية
التعبيرات	ثاقبة	صوت مرتفع الطبقة	الضحك	متقلبة
ضحكة عصبية	فم مغلق	الصمت	صوت هادئ	اتصال كلي
صوت مرتفع	صوت قوي	حركات متشنجة	رقيق	بالعين
الطبقة	بناء جسدي	وجه أحمر متورد	الثرثرة	إشارات جنسية

المربع	المثلث	المستطيل	الدائرة	المتعرج
حركات متشنجة حركة بطيئة إشارات دقيقة إفراز العرق	عضلي مرن حركات جسد انسيابية إيماءات قوية رشيقة		إيماءات الرأس كثيرة الملامسة الجاذبية	حديث سريع التقلبات المزاجية حركات سريعة عدم الملامسة مستويات طاقة عالية
		العادات الشخصية:		
حب الروتين حب الأشياء مكتوبة التأهب واليقظة الدائمة النظام والترتيب التخطيط الدقة جمع الأشياء العزلة الاجتماعية	المقاطعة ممارسة الألعاب الوصول المبكر رواية النكات المصافحة القوية بالأيدي التململ عادات الإدمان السيئة	النسيان العصبية التأخر على العمل أو التبكير إليه الثورات العاطفية المفاجئة تجنب التنوع التحدث من غير تفكير الحفاظ على الممتلكات	الهدوء والخلو من الهموم المشاركة الهوايات الفوضى الطهي الجيد حب الناس مشاهدة التليفزيون بكثافة الأنشطة الاجتماعية	التلقائية والعفوية عدم التنظيم التمرد العمل بشكل منفرد متعة الحفلات أحلام اليقظة المقاطعة التقلب

الفصل ٢٢

التحول ببراعة

هذا الجزء مقسم إلى فصلين مهمين. راجع "الإشارات السريعة للأشكال الخمسة" في بداية هذا الجزء. الآن وقد أصبحت تعلم الشكل الذي تنتمي إليه والسمات الخاصة بهذا الشكل، من المهم أن تفهم أنك قادر على التحول بين الأشكال.

حيث إن الأشكال الخمسة جميعاً تتواجد معاً داخل كل واحد منا، فإننا نتمتع بنعمة **التحول** من شكل إلى آخر بينما نتكيف مع احتياجات الآخرين. لقد ناقشنا طرق التعامل مع الرؤساء، وشركاء الحياة، والأطفال مع الأشكال المختلفة. وعندما تتواصل مع آخرين ينتمون إلى أشكال مختلفة، فإنك تقوم بما أسميه أنا *تحولاً* من الشكل السائد لديك إلى الشكل السائد لدى الآخرين.

إننا جميعاً قادرون على القيام بالتحول قصير الأجل. ويعني هذا أنك تستطيع التحول إلى الشكل السائد لدى شخص آخر لفترة قصيرة. بعض الناس يفعلون ذلك عن قصد ووعي. والبعض الآخر (مثل الدوائر) يفعلونه بغير وعي. وهذا الفصل سيشرح الفارق بين الأمرين. إن فهم مفهوم التحول من شأنه أن يساعدك على تحسين تواصلك مع الآخرين على امتداد حياتك.

التحول اللاواعي

١. **العملية.** التحول اللاواعي هو في الأساس حالة إنسانية تلقائية. عندما يكون من المهم بالنسبة لك أن تتواصل مع شخص آخر بنجاح، فإنك تضع نفسك تلقائياً في موضع الطرف الآخر. وفي نظرية التواصل، يسمى هذا *"التركيز على المتلقي"*. عندما نركز على المتلقي، نصبح أفضل المتواصلين على الإطلاق.

٢. **كيف تسير العملية.** ببساطة، عندما نفكر أولاً في الشخص (المتلقي) –وليس في أنفسنا أولاً– نتواصل بأفضل شكل ممكن. إننا نحاول التفكير في الكيفية التي سيتصرف ويستجيب بها الشخص الآخر لما نقوله. **مثال:** الرئيس من نمط المثلث. إنه يرغب

في الاستماع إلى "النتيجة النهائية" وشغوف بمعرفة مصلحته من وراء هذه النتيجة. إذا كنت من النوع الذي يركز على المتلقي، فإنك ستفكر مثل الرئيس، وتصوغ رسالتك وفقاً لذلك.

٣. **التفكير في مقابل الشعور.** عندما نقوم بالتحول بشكل طبيعي، فإننا نفعل ذلك بكلا الجزأين من أنفسنا: *الإدراكي* (العقلي) *والانفعالي* (العاطفي). إننا لا *نفكر* كما يفكر الشخص الآخر فحسب، ولكننا أيضاً *نشعر* بما يشعر به. يسمى هذا صنع **التعاطف.**

في التحول اللاواعي، **تحدث هذه العملية بالكامل بشكل تلقائي.** إنك لا تقف لتفكر في الأمر، لا تخطط له بالطريقة السابقة، وإنما هو يحدث فحسب!

التحول الواعي

عملية التحول الواعي مطابقة لعملية التحول اللاواعي مع اختلاف وحيد، أنها ليست تلقائية. إنك -المتواصل- *تدرك* كيف تتحدث بلغة الشخص الآخر. إنك تختار عن قصد وعمد أن تتحول إلى الشكل الذي ينتمي إليه. وقبل حدث التواصل، يعد المتحول الواعي نفسه بالأسلوب التالي:

١. **قم بتحليل الشخص المستهدف.** إلى أي شكل ينتمي؟

٢. **فكر في سمات الشكل الذي ينتمي إليه.** فكر في نقاط القوة والضعف على حد سواء. استخدم التفاعلات السابقة التي جمعتك بهذا الشخص في تحديد سلوكياته المتوقعة.

٣. **تأمل محيط الموقف الذي سيحدث فيه التفاعل بينكما.** إذا كان هناك آخرون سيتواجدون، فكيف يتصرف هذا الشخص في حضور مجموعة من الناس؟ كيف ستؤثر شخصيات الآخرين على الشخص المستهدف؟ كيف يمكنك استغلال ذلك من أجل صالحك؟

٤. **تأمل مضمون الموقف.** كيف يتصرف الشخص المستهدف تجاه هذا الموضوع المعين؟ رغم أنه قد يكون ينتمي إلى شكل واحد سائد في معظم المواقف، إلا أنه -في حالات معينة- قد يتحول إلى شكل آخر. يجب عليك أن تكون مدركاً لهذا من أجل تركيز تواصلك على المتلقي.

سيناريو التحول الواعي

دعنا نفترض أن الشخص الذي تستهدفه هو رئيسك. والهدف من وراء عملية تواصلك معه هو أن تطلب زيادة في الراتب. لقد حددت موعداً وغايتك هي أن تحصل على زيادة بنسبة

١٢ بالمائة خلال الفترة القادمة. أنت بحاجة إلى أن تحقق النجاح، لذا فإنك تقرر استخدام التحول الواعي. وإليك أربع خطوات من الممكن أن تتبعها:

الخطوة ١: تحدد الشكل السائد لدى رئيسك. تحدد -على سبيل المثال- أنه من نمط الدائرة.

الخطوة ٢: تحلل بعناية سمات الأشخاص الذين ينتمون لنمط الدائرة:

- إنهم اجتماعيون ويحتاجون إلى الشعور بأنهم محبوبون.
- يهتمون ويشغلون أنفسهم بآراء الآخرين في تصرفاتهم.
- يهتمون بالمشاعر كما يهتمون بالبيانات والمعلومات الموضوعية بشكل متساو.
- يواجهون صعوبات في اتخاذ قرارات سريعة. إنهم يحتاجون إلى مراجعة الآخرين أولاً.

الخطوة ٣: تتأمل محيط الموقف. حيث إن رئيسك يتبع سياسة "الباب المفتوح"، كثيراً ما يأتي الناس للحديث ومقاطعة المواعيد عن عمد. يجب عليك أن ترتب هذا اللقاء بحيث لا تكون هناك مقاطعات. إنك تحتاج إلى انتباه رئيسك الكامل في هذا الموضوع. بالإضافة إلى أنك لا ترغب في إشراك زملائك في هذه المسألة الشخصية للغاية.

الحل: اصطحب الرئيس إلى تناول الغداء قبل موعدكما المحدد في الواحدة ظهراً مثلاً. الدوائر يحبون البيئة الاجتماعية. هذا سيمنحك فرصة صنع المودة اللازمة مع الرئيس على مستوى شخصي قبل أن تطرح طلبك. وبمجرد العودة إلى مكتب الرئيس، قم بشكل عارض بإغلاق باب المكتب لضمان السرية.

الخطوة ٤: تأمل مضمون الموقف. الدائريون لا يشعرون بالارتياح مطلقاً تجاه التعامل مع حقائق كونهم الرئيس. إن أشياء مثل تقييمات الأداء ومراجعات الرواتب تزعجهم بشدة لأنهم يمقتون فكرة الاضطرار إلى الاختيار بين الناس ويكرهون منح تقييمات سلبية.

الحل: اجعل ميل الرئيس الدائري إلى إرضاء الناس يعمل في صالحك. اجعل الرئيس يعلم أنه سيحبطك بشدة حقاً إذا لم تتلقَ هذه الزيادة في الراتب. كن مستعداً للمناقشة مع الرئيس من وجهة نظر العدالة التي تبغيها للزملاء؛ بمعنى أن الزيادة التي ستحصل عليها ستكون ظلماً لهؤلاء الذين لن يحصلوا بدورهم على زيادة. لا تجعل هذه المناقشة بمثابة فخ لك؛ قدم المعلومات الضرورية التي تثبت أنك -حقاً- تستحق الزيادة.

عن طريق اتباعك لهذه الخطوات الأربع، سوف تزيد من احتمالات قبول طلبك والموافقة عليه. إنك بذلك ستمارس التحول الواعي مع رئيسك.

تلميحات التحول الخاصة بكل شكل

كل شكل هندسي إما يكون جانب المخ الأيسر هو السائد لديه وإما يكون الجانب الأيمن. لهذا السبب، كل شكل يتصرف وفقاً لمداخل معينة حسب نصف المخ المسيطر. وهناك ثلاثة مداخل كلاسيكية أساسية (وفقاً لتصنيف أرسطو) هي التي تقنع أنماطاً معينة من الناس: (١) **العقل** (المدخل المنطقي)، و(٢) **القواعد** (المدخل الأخلاقي)، و(٣) **العاطفة** (المدخل الشعوري). وبمجرد أن تتعرف على المدخل الصحيح الذي يمكنك استخدامه، ستكون أكثر نجاحاً في التحول إلى الشكل الخاص بشخص آخر. وفيما يلي قائمة بأنواع المدخلات التي تحقق أفضل النتائج مع كل شكل.

١. **المربعات: العقل.** الشخص الذي ينتمي لنمط المربع يفضل البيانات الموضوعية التي يتم تقديمها بشكل تتابعي متسلسل.
٢. **المثلثات: القواعد.** الشخص المثلث هو واضع القواعد، والحياة بالنسبة له هي مسألة صحيح أو خطأ... أو أبيض أو أسود.
٣. **المستطيلات: مزيج.** حيث إن المستطيل هو الشكل الذي يمر بفترة انتقالية، فإنه يستطيع أن يتصرف مثل أي من الأشكال الأربعة الأخرى في أي وقت. وهكذا تكون المدخلات الثلاثة جميعاً خيارات محتملة، حسب الشكل الذي يتحول إليه المستطيل في لحظة معينة.
٤. **الدوائر: العاطفة.** الدوائر هم الأكثر تأثراً وقابلية للسيطرة عن طريق المدخل الشعوري العاطفي.
٥. **المتعرجون: القواعد.** كما هي الحال مع المثلث، نظام الاعتقاد أبيض أو أسود يلعب دوره مع المتعرج. إلا أن المدخل الأخلاقي له أساس عقلي مختلف عن الأساس لدى المثلث. ففي حين أن المثلث يقتنع بما هو صحيح بناء على المنطق (العقل)، فإن المتعرج يحدد ما هو صحيح بناءً على العملية الإبداعية. *ملحوظة:* لم يكن أرسطو يعرف شيئاً عن جانب المخ الأيمن؛ فلم تكن نظرية المخ قد ظهرت بعد.

"شراك" التحول الخاصة بكل شكل

تلك هي كيفيات استخدام المدخلات التي ذكرناها سابقاً. إذا تعاملت مع الشخص الآخر الذي ينتمي لشكل مختلف عن الذي تنتمي أنت إليه بالأسلوب الصحيح، فإنك ستوقعه في "شرك" وجهة نظرك؛ بمعنى أنك ستقنعه بها وتحصل على موافقته عليها.

١. **شراك المربع:** اعرض ما لديك من معلومات بوضوح وموضوعية كاملين... وبأسلوب هادئ شبه تحليلي. لا تسمح للمشاعر أو للغة العاطفية الانفعالية أن تعتم الموضوع أو تشوشه. اجعله مكتوباً متى أمكن ذلك. هذا يجعل الأمر يبدو أكثر موضوعية.

٢. **شراك المثلث:** قدم عرضك على أنه "الطريقة *الصحيحة الوحيدة* لإنجاز الأمر!". قدم تحليلاً، ولكن لا تناقش القضية. اعرض النتيجة النهائية.

٣. **شراك المستطيل:** حظاً موفقاً! هذا هو الشكل الأكثر صعوبة بين الجميع. يجب عليك أولاً أن تحدد الشكل الذي يتخذه المستطيل في هذه اللحظة. بعد ذلك، اختر المدخل المناسب لهذا الشكل. وكن مستعداً لتغيير مدخلك أثناء المحادثة من أجل المستطيل المتقلب.

٤. **شراك الدائرة:** استخدم الكثير من التأثير. يجب عليك أن تجعل الدائرة يعرف أن الأمر مهم بحق بالنسبة لك، وأنك ستشعر بالإحباط الشديد إذا لم يوافق الدائرة على ما تريد. اغضب إذا لم تسر الأمور في صالحك. وأيضاً، وضح مشاعر الآخرين تجاه الأمر. إذا كان الآخرون يدعمونك، فستزيد احتمالات دعم الدائرة لك بالمثل.

٥. **شراك المتعرج.** اشعر بالإثارة! المتعرج بحاجة إلى أن يرى الكثير من الحماس والطاقة وراء الاقتراح الذي تقدمه. استخدم كلمات من قبيل: **فكرة جديدة، ومتميزة، وثورية.** وكما هي الحال عند اصطياد المثلث، أظهر أنك على قناعة تامة بأن طريقتك هي الطريقة الصحيحة.

الصراعات الكبرى بين الأشكال الهندسية

هناك توافيق معينة بين الأشكال تشير إلى وجود صراع متأصل بين الأطراف. وعن طريق التعرف على توافيق الصراع تلك، ستكون أفضل استعداداً لاستخدام شراك التحول بمزيد من الفعالية.

١. **صراع المربع والمتعرج.** الأكثر تنظيماً يواجه صعوبة في التعامل مع الأكثر افتقاداً للتنظيم. هذان الشكلان متناقضان ومتضادان. إنهما الأكثر تناقضاً مع أحدهما الآخر.

التحول: يجب على المربع أن يتعلم كيف يحتمل الإثارة العشوائية التلقائية للمتعرج. ويجب عليه أيضاً أن يقدر قيمة الأفكار الإبداعية للمتعرج.

٢. **صراع المثلث والدائرة.** المثلث يتحرك بسرعة وكثيراً ما يطأ فوق الناس أثناء تسلقه العنيد نحو القمة. والدائرة يجد أن المثلث متمركز حول ذاته ولا يهتم سوى بنفسه ولا يبالي بالمشاعر والأحاسيس؛ والمثلث يرفض اهتمام الدائرة.

التحول: المثلث يحتاج إلى الدائرة من أجل موازنة ثقته المتغطرسة واعتداده بذاته. لكي يصبح المثلث قائداً فعالاً بحق، يجب عليه أن يتعلم وضع احتياجات الآخرين في الاعتبار عند اتخاذ القرارات.

يجب على الدائرة أن يمارس قدرته على النظر إلى ما وراء الزئير الذي يطلقه المثلث، ورؤية جوهر هذا الشخص بالغ الذكاء شديد الثقة. وعندما يتعلم الدائرة أن يقدر قيمة المثلث كما هو، سيكون الدائرة أحد أقوى الداعمين له.

٣. **صراع المربع والدائرة.** المربع هو "الأكثر اهتماماً بالعمل"، والدائرة هو "الأكثر اهتماماً بالناس"؛ وهنا يكمن الصراع. كما أن المربع هو أيضاً الأقل اتصالاً بمشاعره وعواطفه، في حين أن الدائرة على اتصال دائم مع مشاعره الشخصية ومشاعر الآخرين أيضاً.

التحول: على المربع أن يتعلم أن يعطي المزيد عن طريق الكشف عن نفسه والتعبير عما بداخله للدائرة. والدوائر بحاجة إلى معرفة زملائهم في العمل على المستوى الشخصي والثقة بهم.

ربما كان على الدوائر صنع مستوى أعلى من الارتياح تجاه العمل مع شخص يميل إلى الصمت والكتمان.

٤. **صراع المثلث والمتعرج.** المثلث ينظر إلى المتعرج على أنه شخص مشتت مبعثر ويفتقر إلى الجدية الملائمة اللازمة. والمتعرج يظن أن المثلث هو شخص أناني مغرور لا يتمتع بروح الدعابة. إنهما يصطدمان مباشرة عندما يقع بينهما خلاف، وقد تصبح المعركة عنيفة حامية. كلاهما يرغب في فرض أسلوبه وطريقته على الأمور.

التحول: يستطيع المثلث أن يتعلم الحديث عن الأفكار مع المتعرج المبدع. ويستطيع المتعرج أن يتعلم احترام القيادة الحاسمة الحازمة للمثلث. على المتعرج أن يستخدم أسلوب غرس الأفكار التي يحولها المثلث إلى أفعال وإجراءات (وبالطبع، يجب أن يكون المتعرج مستعداً لعدم تلقي أي فضل أو ثناء على فكرته).

صراع المستطيل والجميع. المستطيل في حالة تغير دائم، كما أنه من غير الممكن توقع سلوكه أو التنبؤ به من قبل الآخرين جميعاً. وهذا الأمر يجعل التعامل معه صعباً.

التحول: كل من أصحاب الأشكال الأخرى يمكنه التحول إلى الأسلوب السائد للمستطيل تحت ظروف معينة. ورغم صعوبة هذا الأمر، إلا أنه أيضاً مؤقت لأجل قصير. سيتجاوز المستطيل هذه المرحلة. ولا يمكننا إلا أن نأمل في أن يكون الضرر الواقع على المستطيل والمتخلف عن هذه المرحلة في أضيق الحدود.

صراع المثلث والمثلث. الشكل الوحيد الذي يمكن أن يواجه صراعاً داخل عائلة الشكل الذي ينتمي إليه هو المثلث. وجود مثلثان معاً يتسبب في تطاير الشرر بعنف إذا وقع بينهما خلاف. إن كليهما اعتاد على أن يستسلم له الآخرون، وليس من السهل أبداً على أحدهما أن يستسلم للآخر.

التحول: المثلثات الذين يعملون أو يعيشون معاً يجب عليهم أن يقيموا هدنة بينهم. يمكنهم التحول إلى بعضهم البعض عن طريق الاتفاق على إمكانية الاختلاف في إطار مناخ من الاحترام المتبادل. يجب عليهم أن يتعلموا الإنصات إلى بعضهم البعض واحترام القوة التي يمتلكها كلاً منهم. إذا تم إنجاز هذا، يمكن لاثنين من المثلثات أن يصبحا زملاء وأصدقاء.

الفصل ٢٣

تطور الأشكال

تماماً كما نتحول بين الأشكال لكي نتكيف ونتعامل مع الأشخاص والمواقف الصعبة بصفة يومية، فإننا أيضاً نتحول بشكل طبيعي عبر مراحل الحياة. بينما تتقدم أجسادنا وعقولنا في السن ونصبح أكثر نضجاً، نبدأ في رؤية الحياة بشكل مختلف. بينما نتقدم في السن، لا تعود الأشياء التي كانت تبدو لنا شديدة الأهمية في وقت من الأوقات على نفس القدر من الأهمية، وهذه الطريقة هي **تطور الأشكال**.

هناك بعض **مراحل الحياة** المعروفة والتي يمر بها معظم الناس. هذه المراحل تم تحديدها وتعريفها في السنوات الأخيرة عن طريق علماء النفس والأطباء النفسيين (إريكسون، وبياجيت، وماسي، وغيرهم). وفي بداية هذا الفصل، سنلقي نظرة على تلك المراحل الحياتية من خلال منشور الأشكال الهندسية النفسية.

في القسم الأخير من هذا الفصل، سأصف لكم عملية التطور الطبيعي الخاصة بكل شكل من الأشكال الخمسة. إن هذا القسم إيجابي ومفيد ومشجع، لأنك إذا كنت لا تحب جوانب معينة من الشكل الذي تنتمي إليه، تستطيع أن تغير هذه الجوانب ولسوف تفعل. هذا التحرك الطبيعي نحو حالة أكثر إيجابية يحدث مع التقدم في العمر.

مراحل الحياة

المتعرجون في مرحلة ما قبل المدرسة

تلك هي مرحلة الحياة التي تتسم بالإبداع والتلقائية بلا حدود أو خجل أو ارتباك. لقد دخل الطفل الصغير لتوه إلى هذا العالم الكبير الجميل. هناك الكثير جداً مما يمكن تعلمه. فترة الانتباه قصيرة، والإثارة متدفقة فياضة. الأفعال، وردود الأفعال، **حدسية وطبيعية** في الأساس. ورغم أنه على الوالدين أن يستخدما وسائل معينة للسيطرة، فإن برمجة العقل الخطي ليست كاملة، والصفات الحقيقية، الأصلية، التلقائية لجانب المخ الأيمن واضحة جلية.

المربعات "المتفوقون في الدراسة"

في الوقت الذي تنتمي فيه هذه الروح الإبداعية إلى النظام المدرسي، يكون من المحتم أن يقع تحول ضروري إذا كان المتعرج الصغير سيصبح طالباً ناجحاً. يجب السيطرة على السلوكيات العشوائية غير الخاضعة للمراقبة للمتعرج؛ ويتم تنشيط النظامين الخطي والمنطقي. يظهر المربع. بعض الأطفال يتحولون بسهولة إلى هذا المتطلب الحياتي الجديد، في حين أن آخرين يواجهون صعوبة في التخلي عن المتعرج الطبيعي بداخلهم وغرس المربع بدلاً منه.

حيرة المراهقة

هذه مرحلة **المستطيل**. ما المعنى الحقيقي للحياة؟ من أنا؟ ماذا سأكون؟ من الذين يجب أن أصادقهم؟ من الذي يجب أن يكون مثلي الأعلى؟ لماذا يجعلني هذان الأبوان الغريبان أفعل هذه الأشياء البشعة؟ ما هذا العالم الفظيع الذي أجد نفسي فيه؟

كل هذا يؤلم المراهق، ويؤلم الأبوين "الغريبين" اللذين يعيشان معه بقدر مساو. لقد تحول المربع إلى مستطيل. إن تلك مرحلة انتقالية ضرورية في تقدم الإنسان نحو النضج والرشد.

نعيم الزواج في مراحله المبكرة

آه... كم هو رائع أن تكون **دائرة**! الفترة من سن ٢٠ إلى ٢٩ يبدو أنها بمثابة تحول جديد: يتلاشى المستطيل، ويحل محله نمط الدائرة. الناس في مرحلة الرشد المبكرة يميلون إلى تعريف أنفسهم من خلال الآخرين: الأصدقاء، والزملاء، والأزواج، والرؤساء... إلخ. هذا هو الوقت الذي يرزق فيه معظم الأزواج الجدد بالمولود الأول. يظهر كل دفء وعناية ورعاية الدائرة خلال هذه الفترة.

فترة الاهتمام بالحياة المهنية

تسلق السلم الوظيفي، والتقدم لأعلى، والدخول بين شقي الرحى؛ كل ذلك من أجل إثبات الذات في مهنة ما. تلك هي السمة المميزة لفترة **الثلاثينات المثلثية**. خلال هذه الفترة، تكون الحياة المهنية هي الأكثر أهمية. كثيراً ما تكون تلك الفترة هي الوقت الذي يصبح فيه الناس رؤساء للمرة الأولى. يتوارى نمط الدائرة، وتستطيع وقتها أن تسمع زئير المثلث!

أزمة منتصف العمر

يا للخسارة... ها هو **المستطيل** يظهر مرة أخرى! من أنا؟ ما المعنى الحقيقي للحياة؟ لماذا أعمل ٦٠ ساعة في الأسبوع؟ ما حقيقة أطفالي؟ من هذا الإنسان الذي أعيش معه؟ أليس في الحياة ما هو أكثر من سباق الفئران هذا الذي أعيش فيه؟

هذه مرحلة منتشرة للغاية في الحياة بين الناس. الأمثلة كثيرة على أناس في منتصف الأربعينات فجأة تركوا وظائفهم المرموقة، وانفصلوا عن أزواجهم، وسعوا وراء تغيير جذري في أسلوب حياتهم. ورغم أن ظهور **المستطيل** قد يكون هو المثير لهذه المرحلة من الحياة، إلا أن الشخص قد يتحول بالفعل إلى نمط **المتعرج** أثناء فترة "التنفيذ".

سنوات الهدوء واللين

بينما يدخل الناس مرحلة أواخر الخمسينات وبداية الستينات، يشهد معظمهم بأن تلك الأشياء التي كانت تشكل لهم أهمية عظمى في سنوات سابقة لم تعد تعنيهم الآن فحسب. وما يصبح مهماً الآن هو الاستمتاع بالناس والأحداث المتبقية في عمرهم. تلك هي "السنوات الذهبية" التي يكون فيها الانسجام مع الذات ومع الآخرين هدفاً قريب المنال وقابلاً للتحقيق. هذا الوقت بالنسبة للكثير من الناس هو وقت عودة **الدائرة** إلى الظهور.

وبالنسبة للبعض الآخر من الناس، يكون هذا هو وقت **تطور** الشكل الطبيعي السائد لديهم إلى مستوى أعلى. إن كل شكل لديه القدرة على التطور. في القسم التالي سنشرح التطورات الطبيعية المناسبة وثيقة الصلة بكل شكل على حدة.

الأشكال المتطورة

الناس يستطيعون أن يتغيروا، ويتغيرون بالفعل. أحياناً يكون العالم الخارجي هو المثير لهذا التغيير. وفي أحيان أخرى، ننصت نحن إلى مثيراتنا الداخلية ونتبع الطريق الذي لم نسلكه من قبل. هذا القسم مخصص لوصف كل شكل من الأشكال في حالته المتطورة.

المربع المتطور

بينما تمر الأعوام، كثيراً ما يجد المربع نفسه في أخدود ضيق من صنع نفسه. وقدرة هذا الشخص على الخروج من هذا الأخدود أو عدم قدرته على ذلك هي التي ستحدد ما إذا كان المربع قادراً على التطور أم لا. لا بد هنا أن نذكر أن العديد من المربعات يعيشون ويموتون في متاهة الروتين والطقوس المفروضة ذاتياً.

إذا أصبح عدم الرضا الناتج عن ذلك قوياً بما يكفي، فإن المربع قد يتطور في أحد اتجاهين. التطور الأول والأكثر ترجيحاً يشتمل على محاكاة سمات المثلث. المربع الذي كان تابعاً أصبح الآن قائداً مثلثياً. تذكر أن المربع كان يمتلك المعرفة دائماً، ولكنه كان يفتقر فحسب إلى التركيز والشجاعة للعمل وفقاً لما يعرف.

المربع المتطور يتجاوز هذا الخلل في الشخصية وينمي القوة الداخلية اللازمة لكي يكون حاسماً. وإذا قام هذا الشخص المربع أيضاً بتنمية القدرة على توصيل قراراته، فإن المربع

الناشئ عن ذلك سيكون في وضع جيد للانتقال من موقع المسئولية إلى موقع السلطة والسيطرة.

أما الحياة الشخصية للمربع فهي أمر مختلف. هناك تطور محتمل ثان نحو سمات أكثر دائرية داخل المربع. إلا أن هذا يمكن أن يكون مؤلماً إلى حد العذاب بالنسبة للمربع غير العاطفي، غير المشارك في المشاعر. هذا النمو على المستوى الشخصي كثيراً ما يكون الحافز عليه هو حدث خارجي: الطلاق، أو فقد أحد الأقارب الأحباء، أو الابتعاد عنه. فجأة، يدرك المربع المتحرر من العواطف والانفعالات أنه بحاجة إلى المودة الإنسانية. وهذا الاتكال الذي تم اكتشافه مؤخراً قد يكون محطماً للمربع. المشاعر المدفونة بعمق قد تظهر على السطح وتهدد بإغراق المربع الذي لا خبرة له في التعامل معها.

ورغم أن هذه خطوة مؤلمة، إلا أنها خطوة ضرورية في تطور المربع نحو أن يكون إنساناً أكثر حساسية، وعاطفة، وشعوراً. وإذا كان التحول كاملاً، تكون النتيجة رائعة. بعد سنوات من الابتعاد بنفسه عن الآخرين، ها هو المربع يرحب بالأحبة والمقربين بأذرع مفتوحة ودموع ملؤها السعادة. يتحرر خزان المشاعر والعواطف، وتقوم الموجات الدافئة بإذابة جبل الجليد برفق. والأحبة الذين كانوا يشعرون بالظمأ لهذه العاطفة يرتوون على الفور. لقد تطور المربع، وتحولت الزوايا الحادة وأصبحت أكثر رقة ونعومة واستدارة.

المثلث المتطور

في السنوات المتأخرة بصفة خاصة، يبدأ العديد من المثلثات في الاسترخاء وتعلم الاستمتاع بالحياة بشكل أكثر اكتمالاً. إن المثلث القوي لا يستطيع غالباً قبل هذه الفترة أن يجلس مسترخياً ويستمتع بإعجاب الآخرين به. يسمح القائد المسيطر لشخص آخر بالجلوس وراء عجلة القيادة. يصبح المثلث أكثر اهتماماً بالناس ويتعلم أن يثق بالآخرين.

يظهر نمط الدائرة في شخصية المثلث كزوج ويصل مستوى الاستمتاع بالأسرة إلى الذروة. ولكن للأسف، أصبح الأبناء الآن كباراً والأحفاد هم في الغالب من يحصد فوائد تطور المثلث. وحيث إن المثلث هو المرشح الرئيسي للتعرض لأزمة منتصف العمر، فإن هذا التحول قد يكون جذرياً. يتغير التركيز على الحياة المهنية ويتحول إلى بحث عن السلام الداخلي والرفاق والأصحاب المحبين. يكون هذا وقتاً يتعرض فيه الزواج لضغط خطير.

وكآباء، بعض المثلثات يتعرفون على أولادهم لأول مرة في مرحلة منتصف العمر. إذا ظهر نمط الدائرة بقوة لدى المثلث، فإنه يستطيع صنع تحول كامل مفاجئ في مواقفه وسلوكياته، ويصبح كريماً ومحباً ورقيقاً بحق. المثلث المتطور يجد متعة في مجرد الحوار والمحادثة (طالما كان شركاؤه في المحادثة معجبين به) وهو قادر على صنع السلام مع نفسه.

وكرئيس، يمكن أن يتحول المثلث إلى "ديكتاتور طيب محب للخير" في المراحل المتأخرة من حياته المهنية. سوف يظهر المثلث ميلاً إلى التحيز عندما يكون في "فترة التوليد" من خلال ممارسة دور المعلم أو الناصح.

بعض المثلثات يصبحون قادة ممتازين في أواخر الخمسينات، والستينات، وأوائل السبعينات من عمرهم. يتحول أسلوبهم القيادي من التمركز حول الذات، والحكم المطلق الطموح إلى أسلوب أكثر ديمقراطية وأبوية (ومن المستحيل تماماً على المثلث أن يكون قائداً بأسلوب عدم التدخل!). يصبح المثلث أقل ميلاً إلى التنافس والمواجهة، لأنه أصبح يرهب الخوض في العديد من الحروب؛ فهو لم يعد يصر على الفوز في المعركة كسابق عهده. يصبح المثلث قائداً أكثر فعالية عن طريق استعداده المتزايد للتفويض، والإنصات، والانفتاح على أفكار الآخرين.

تصبح المكانة والمنزلة أقل أهمية (أغلب الظن لأن المثلث يكون قد امتلكها بالفعل). هذا هو الوقت المثالي ليشارك المثلث المتطور في الخدمة الاجتماعية والمدنية. وبالنسبة لبعض المثلثات، يكون المعترك السياسي بمثابة تطور طبيعي. المثلث المتطور الذي أصبح أكثر ليناً، وهدوءاً، وحكمة، مع تقدمه في العمر هو مرشح ممتاز للمجال السياسي لأن مهارات القيادة الطبيعية يمكن الآن استغلالها في القضايا المناسبة وليس من أجل تعظيم وتبجيل الذات.

بشكل عام، المثلث المتطور هو قائد رائع مرغوب قادر على صنع إسهامات كبرى في مجتمعه. وهو أيضاً (وللمرة الأولى) شريك حياة مرغوب ومحبوب.

ملحوظة: ليس هناك "مستطيل متطور"؛ فالمستطيلات أصلاً في حالة طبيعية من التحول والانتقال، والفترة المستطيلية ليست دائمة بحيث يمكن معها التطور أثناء التقدم في العمر، وإنما هي مؤقتة زائلة.

الدائرة المتطور

من ناحية ما، يكون تطور الشخص الدائري تطوراً غير سار. هؤلاء الذين كانوا يعتمدون على هذا الشخص الودود، واللطيف، والداعم، والراعي كثيراً ما يشعرون بالضيق وحتى الغضب بسبب التغيير الذي يطرأ على الدائرة. ومع ذلك، فإن هؤلاء الذين يقابلون حب الدائرة بمثله سوف يتفهمون بل ويستحسنون هذا التحول الصارخ.

من بين جميع الأشكال، تطور الدائرة هو الأشد دراما بشكل مؤلم. إن السمة الدائرية الأكثر قوة –الحاجة إلى الناس– تتضاءل أثناء التطور (ومن الغريب أن تلك هي نفس السمة التي يتطور إليها المربعات والمثلثات).

إن أكثر ما يشتهر به الدوائر هو احتياجهم إلى إرضاء الآخرين؛ وإلى الإذعان للآخرين؛ وإلى النزول على احتياجات الآخرين. إن تطور الدائرة يشتمل على زيادة قسوة

هذه الروح المانحة. إن الدائرة أثناء عملية التطور يبتعد عن إرضاء الآخرين وإسعادهم نحو إرضاء وإسعاد الذات!

هذا التغيير كثيراً ما يكون المثير الباعث عليه هو الغضب المتزايد للشخص الدائري تجاه هؤلاء الذين يستغلون طيبة قلبه ورقته. ومع مرور السنين، يشعر الدائرة أخيراً بالسأم والتعب والضيق من التنحي جانباً من أجل السماح للآخرين بالمرور أولاً. إنه يصل إلى نقطة من الغضب المحتدم تجاه عالم يحتاج إلى مهاراته الاجتماعية لكنه يرفض قبوله كقائد.

هذا الإدراك كثيراً ما يصبح أكثر وضوحاً بالنسبة للدوائر الذين يدفع بهم إلى المواقع القيادية. إنهم يتعلمون، على مر السنين، أنك حقاً لا تستطيع أن ترضي جميع الناس طوال الوقت. وعندما يحاولون تحقيق هذا، يعانون من الغضب الطبيعي لمرءوسيهم الذين يريدون أن يتخذ الدائرة موقفاً، حتى وإن كان لا يحظى بتأييد الأغلبية. وعندما لا يفعل الدائرة ذلك، يتم فقد الاحترام بشكل متنامٍ.

غالباً ما تكون هذه هي النقطة التي يحدث عندها التحول المفاجئ الصارخ. وهناك ثلاث مراحل في هذا التطور تحاكي سمات ثلاثة أشكال أخرى: المرحلة ١: المتعرج؛ والمرحلة ٢: المربع؛ والمرحلة ٣: المثلث.

المرحلة ١: الخطوة الأولى الأكثر شيوعاً هي أن يقوم الدائرة بممارسة سمات **المتعرج**، حيث إن كلا الشكلين يخضع لسيطرة جانب المخ الأيمن. عندما يكتشف الدائرة أن حب الموظفين والعناية بهم فقط ينجح نجاحاً كبيراً في حالات الخلاف، فإنه قد يصبح شديد الإبداعية في العثور على حلول للمشكلات. ولأنه متواصل بارع متميز، فإن الدائرة قد يتبنى أساليب المتعرج الدراماتيكية المقنعة في عرض هذه الحلول. إنه يأمل في التوصل إلى تسوية مقبولة لدى كلا جانبي الصراع. وهذا الأسلوب قد يفلح لفترة ما، ولكنه نادراً ما يدوم طويلاً.

المرحلة ٢: عندما يكتشف الدائرة أن محاولاته الإبداعية لحل المشكلات لا تفلح، فإنه ينسحب ويتبنى سمات المربع. سوف يتراجع الدائرة إلى الموقع المتحفظ، والبارد، والمنعزل للقائد المربع رافضاً التعامل مع الموظفين بصراحة وشاعراً بحاجته إلى القيام بالمزيد من البحث من أجل الدفاع عن قراراته.

ومن بين المراحل الثلاث، فإن تلك هي المرحلة التي يواجه أصدقاء الدائرة أقصى صعوبة في التعامل معها. إن هذا تغير حاد مفاجئ في شخصية الدائرة الودود اللطيف الدمث. إلا أن تلك مرحلة مهمة، لأن الدائرة عندما "يتراجع وينسحب"، يكتشف قوته الداخلية الحقيقية. ويعود الدائرة إلى الظهور مع قدر أقل من الاعتماد على الآخرين وشعور من الثقة بالذات كان مفقوداً غالباً في الماضي.

المرحلة ٣: عندما يخرج الدائرة من مرحلة المربع، يكون التغيير أكثر جاذبية بكثير. ورغم أن الدائرة مازال دائرة (وكان كذلك دائماً)، فإنه الآن يتمتع بشجاعة مقوية جديدة. لقد عثر الدائرة داخل نفسه على قوة وحكمة جديدتين لمواجهة المشكلات بحساسية ومنطقية في نفس الوقت. لقد أراق حاجته إلى اتخاذ القرار الذي يحظى بتأييد الآخرين واستبدلها بحكمة البحث عن القرار الصحيح وشجاعة الإقدام على اتخاذه.

وعندما يكتمل التحول، يكون الدائرة المتطور هو أفضل خيار للقيادة من بين الأشكال المتطورة الأربعة: إنه يحمل: (١) الاهتمام الحقيقي الصادق بالناس، و(٢) الحكمة لرؤية أبعاد المشكلة، و(٣) الإبداع لتشكيل حل وسط ناجح قابل للتطبيق، و(٤) المعرفة بالوظيفة ومهامها، و(٥) الشجاعة لاتخاذ القرار الصعب، و(٦) القدرة على التواصل وتحفيز الآخرين على مصالحهم. الدائرة المتطور هو خياري الشخصي المفضل لمنصب الرئيس!

لاحظ من فضلك أن هذا سيناريو مثالي أكثر من اللازم. في الحقيقة، قليل من الدوائر فحسب هم الذين يتطورون إلى هذا الحد. إنهم قد يدخلون في المراحل السابقة ولكن كثيراً ما يعلقون في المرحلة ١ أو ٢؛ أو يرجعون في النهاية منسحبين إلى الدفء المألوف، والمرحلة الدائرية المشوشة.

المتعرج المتطور

من العدل أن نقول إن تطور المتعرج هو أمر مستبعد بشدة. إن من يكون متعرجاً لبعض الوقت، يظل دائماً كذلك! من الصعب للغاية على هذا النمر أن يغير جلده. إن المتعرج ليس مجرد نمط شخصية، وإنما طريقة تفكير ورؤية قوية للحياة. نعم، قد يمر المتعرج بتطور مؤقت بين الحين والآخر. ولكن لا تنخدع، إن النزعة الإبداعية والتعبير الدراماتيكي سيعاودان الظهور.

إن التطورات المؤقتة تتيح للمتعرج التكيف مع ظروف حياته: (١) القيام بمهام المربع من الثامنة صباحاً حتى الخامسة مساء، و(٢) التصرف كشخص دائري محب عندما يكون بحاجة إلى جمهور، و(٣) الذود بقوة مثل المثلث دفاعاً عن فكرة جديدة. إلا أنه من المستحيل تقريباً على المتعرج أن يتطور إلى شكل آخر.

المتعرج الخالص لديه شهوة للتجول والسفر؛ احتياج متوهج غير قابل للإطفاء إلى التجريب، والكشف، والاستكشاف. الحاجة إلى الانسحاب إلى الفكر العميق تجاور الحاجة المساوية لها في القوة إلى أن يكون نجم الحفل! ورغم أن تلك الميول يمكن تعديلها، فإنها لا يمكن إحباطها.

في السنوات اللاحقة، قد تأخذ طاقة المتعرج الذي لا يتعب في التضاؤل والتلاشي. وبينما يشيخ الجسد، قد تتوقف القدرة على التنقل من شخص إلى شخص ومن بلد إلى بلد. وبالإضافة إلى السكتات القلبية وانتفاخ الرئة (حيث إن المتعرجين لا يقلعون عن التدخين)،

هناك أيضاً الحديث المتلعثم غير الواضح والتنفس المضطرب. ولكنك إذا أمعنت النظر -إذا حدقت بعمق في أعماق الوجه- فسترى تلك العيون رغم كل شيء وهي تلمع وتتألق بالروح المتحمسة المتوهجة للمتعرج.

موجز

الأشكال النفسية الهندسية هي أداة جديدة يمكنك استخدامها في حياتك بداية من الآن فصاعداً. إنها ستغير طريقة فهمك للآخرين وتواصلك معهم. لديك هبة جديدة... هبة التحول من شكل ما بداخلك إلى آخر. استخدم هذه الهبة كيف ومتى أمكنك من أجل تحسين علاقاتك.

إلا أن لديك أيضاً هبة أخرى... هبة الفهم الأكثر اكتمالاً لنفسك وللتغييرات التي تشعر بها داخل نفسك من وقت لآخر. استخدم كل ما يمنحك إياه هذا الكتاب من هبات بحكمة... لكي تفيد نفسك وتفيد هؤلاء الذين تحبهم وتقدرهم في هذه الحياة.

فقط تذكر أن...

"تكون لرئيسك مربعاً!"

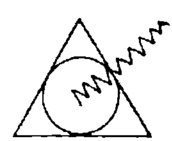
"تكون لزملائك دائرة!"

"تكون لمرءوسيك مثلثاً!"

و... "تكون لشريك حياتك متعرجاً!"

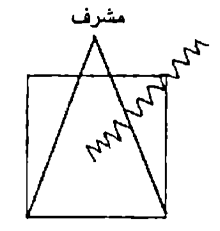
بعض "مجموعات" الأشكال النمطية

قائد ساحر للجماهير

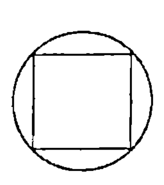


سكرتير

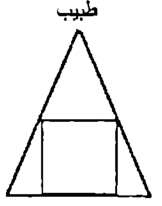
مشرف



رجل مبيعات



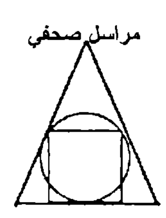
طبيب



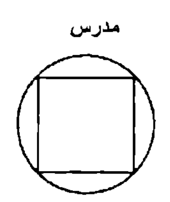
ممرض

محام

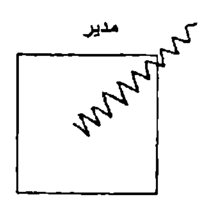
مراسل صحفي



مدرس



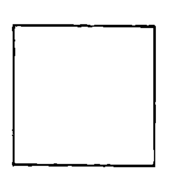
مدير



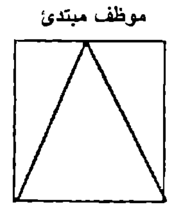
مبرمج كمبيوتر

متخصص ذكاء اصطناعي

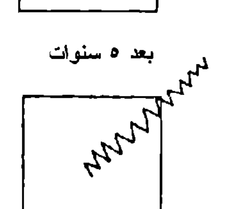
رجل أعمال



موظف مبتدئ



بعد ٥ سنوات



بعد ١٥ سنة

ملحق

الأسس النظرية للأشكال الهندسية النفسية

رغم أن الأشكال النفسية الهندسية هي "أحدث" نظريات الشخصية المتاحة اليوم، فإن هناك فكراً قديماً للغاية يقف وراءها. إنها مزيج من العديد من نظم التفكير: علم النفس، وعلم الاجتماع، وعلم الأنثروبولوجيا، والفلسفة، وفن العمارة والتشييد، وعلم الفلك.

تقدم لك الارتباطات التاريخية مخططاً مرجعياً سريعاً. هذا المخطط يوضح عشرة مجالات فكرية أثرت في فهمنا للسلوك الإنساني على مدار المئات العديدة السابقة من السنين. ومن أجل تحقيق فهم أوضح للأمر، تجرأت على تجميع نظريات كاملة في أربع فئات موجزة تسمى "أربعة جوانب من السلوك الإنساني". ولقد حافظت في ذلك على الأمانة العلمية الأكاديمية إلى حد ما، حيث إن معظم النظريات التي تحاول تحديد وتعريف الاختلاف الإنساني ترسم أربعة أوجه رئيسية.

ارتباطات تاريخية

أربعة جوانب للشخصية الإنسانية

	تحليلي	مسيطر	اجتماعي	مبدع
الهندسة	مربع	مثلث	دائرة	متعرج
التاريخ القديم	الهواء	التراب	الماء	النار
الكيمياء القديمة	بارد	غاضب	كئيب	متورد
الطب	نمط ب	نمط أ	نمط ب	نمط أ
فص المخ المسيطر	الأيسر	الأيسر	الاثنان	الأيمن
الأنثروبولوجيا	نحيل عضلي إلى حد ما	عضلي قوي	لين بدين نسبياً	نحيل عضلي إلى حد ما
الجنس	ذكر	ذكر	أنثى	أنثى
الفلك	العذراء	الحمل	السرطان	الدلو
	الثور	العقرب	الميزان	الجوزاء
	الجدي	الأسد	القوس	الحوت
نظرية الفن	أزرق	أبيض/أسود	أحمر	أصفر
أسلوب القيادة	مستبد	ديمقراطي	مشارك	عدم التدخل
أسلوب الإدارة	تحليلي	توجيهي	ودي	تعبيري
علم النفس	واقعي	متشائم	متفائل	مثالي
(فرويد)	الأنا الأعلى	الأنا الأعلى	الهو	الهو
(يونج)	مفكر	حساس	شاعر	حدسي
(سلوكي)	انطوائي	انبساطي	انبساطي	انطوائي

خاتمة (حوالي ١٩٩٨)

منظور دولي

قبل أن تذهب هذه الطبعة الجديدة إلى النشر، أود إضافة هذا القسم الصغير حول "التواصل فيما وراء اختلافاتنا في الدول الأجنبية". لقد حظيت بشرف تقديم نظام **الأشكال الهندسية النفسية** الخاص بي في ١٥ دولة أجنبية متنوعة من الصين إلى أوكرانيا، واستراليا، والمملكة المتحدة، ومعظم دول أوروبا. والطبعة الأولى من هذا الكتاب تمت ترجمتها إلى اللغتين الألمانية والروسية. ولقد تحدثت إلى ما يزيد على نصف مليون شخص ينتمون إلى شتى دروب الحياة التي يمكن تصورها، وأنا على معرفة تامة بقيمة فهم الاختلافات الإنسانية فيما وراء تخوم الولايات المتحدة وكندا على المحيطين الأطلنطي والهادي.

كان البشر على مر القرون يحاولون التواصل. منذ أقدم رسوم الكهوف في فرنسا وإلى النقوش الحجرية القديمة في "نيوجرين" (شمال "دبلن")، قام علماء أصل الجنس البشري (الأنثروبولوجيا) بدراسة طرق التواصل القديمة. العديد من الرسومات تأخذ شكل الرموز مثل الحلزونات، والمربعات، والمثلثات. وعن طريق تطبيق تفسيرات الأشكال على هذه الرموز، يمكننا معرفة المزيد عن "الشخصية الثقافية" لبلد ما أو شعب ما.

العديد من القراء يعملون الآن في الميدان العالمي وهم بحاجة إلى مهارات تواصل جديدة متعددة الثقافات. واستخدام **الأشكال الهندسية النفسية** في بلد غريب هو وسيلة مساعدة ممتازة لرجال المبيعات، ومندوبي العلاقات الحكومية، ومديري الشركات، والمغتربين، والسياح بالتأكيد.

سواء كنت في طريقك إلى مهمة عمل عبر البحار لمدة سنتين لحساب شركتك أو الوكالة التي تعمل بها؛ أو كنت فقط تخطط لرحلة بحرية إلى استراليا، أو نيوزيلندا، أو جنوب شرق آسيا، فإنك ستجد هذا التفسير للرموز التي تشرح الثقافات المختلفة مفيداً وقيماً للغاية.

المملكة المتحدة: حقيبة من الأشكال المختلطة

حيث إن معظم الأمريكيين يبدو أنهم يستمدون جزءاً على الأقل من ميراثهم السلفي من الجزر البريطانية، فإنه يبدو من المناسب -باعتباري أمريكية- أن أبدأ بالمملكة المتحدة. ومن المثير أن هناك اختلافاً ملحوظاً بين الإنجليز والاسكتلنديين والأيرلنديين عندما نطبق طريقة الأشكال الهندسية النفسية في التحليل.

لقد قمت بعرض هذا النظام الجديد الخاص بي في ندوات عديدة في المناطق الثلاث جميعاً على مر فترة تزيد على العشر سنوات. تشتمل العينة التي قمت بدراستها على: ٣٠٠٠ إنجليزي، و ٥٠٠ اسكتلندي، و ٣٠٠ أيرلندي. وتتراوح المدن بين الكبيرة (لندن، وبلفاست، وأدنبرة) إلى الأصغر (نوتجهام، وأبيردين، وشانون).

والمعلومات تثبت صحتها سواء داخل كل إقليم أو كمفهوم مشترك بشكل عام عن هذا الإقليم من الخارج.

المربع الإنجليزي

هناك "طريقة صحيحة وطريقة خاطئة" ونحن نتبع الطريقة الصحيحة في إنجلترا! الإنسان الإنجليزي يبدو وكأنه يجسد تماماً مفهومنا عن شخصية المربع. هناك معايير يجب دعمها والتمسك بها في كل مجال من مجالات الحياة الإنسانية. القواعد ذات أهمية كبرى والويل لمن يجرؤ على كسر قانون إنجليزي! التقاليد أمر مقدس من البرلمان وحتى قصر باكينجهام.

فيما يلي قائمة قصيرة بالسمات والسلوكيات الإنجليزية التي تصف هذه الثقافة على أنها "شخصية المربع":

١. قيمة التقاليد، الحكومة الملكية مثلاً.
٢. المعايير المرتفعة: شخصية ومهنية.
٣. نظام عدالة سليم.
٤. التأكيد على السلوكيات المناسبة؛ قواعد اللياقة والذوق.
٥. التمسك بالهياكل الهرمية في الشركات.
٦. نظام طبقي مطلق؛ مكانة اجتماعية متأصلة.
٧. تطبيق عادل لنظم القانون.
٨. استعمار لـ "الطريقة الإنجليزية الصحيحة"؛ مثال: الهند.
٩. وضع سياسي متحفظ.
١٠. دفاع قوي شرس عن البلد/الأسرة.
١١. النزوع إلى الكمال كما هو واضح في المنح الدراسية الأكاديمية، والمفاوضات العالمية، وأخلاقيات العمل.

١٢. الصرامة الشخصية في التفاعلات الاجتماعية.

تلميحات للتواصل مع الإنجليز

غير شفهية:

١. اسمح "بمساحة شخصية" كافية عند التفاعل (٣-٤ أقدام مسافة مريحة بين الأشخاص في المحادثات المهذبة مقارنة بمسافة قدم ونصف إلى اثنتين في الولايات المتحدة).
٢. اصنع تواصلاً مباشراً بالعين وحافظ عليه طوال الوقت (الأمريكيون يستخدمون تواصلاً بالعين بشكل عابر عارض).
٣. وضع الجسد يجب أن يكون منتصباً ومتيبساً إلى حد ما.
٤. ابقَ واقفاً؛ لا تجلس إلا إذا دعيت لذلك (الجلوس يشير إلى تفاعل يستغرق وقتاً أطول بكثير).
٥. سيطر على الإيماءات المفرطة: كن هادئاً ومسيطراً رابط الجأش واستخدم الحد الأدنى فقط من الإشارات والتعبيرات الوجهية.
٦. تدرب على المصافحة القوية بالأيدي؛ مصافحة الإنجليز شديدة القوة!
٧. ارتدِ ملابسك بشكل مهني احترافي (لا للتألق المفرط!).
٨. النظافة والتناسق مطلب.

شفهية:

١. تحدث الإنجليزية! بالقواعد النحوية الصحيحة من فضلك.
٢. استبعد اللهجات الإقليمية التي قد تكون غير واضحة.
٣. احصل على كتاب إرشاد للمسافرين واستخدم المصطلحات الإنجليزية.
٤. لا تستخدم كلمات القسم إلا في أضيق الحدود.
٥. تجنب الأسئلة الشخصية؛ مثل: أين تسكن؟ ما عملك؟
٦. كن بليغاً عندما تتحدث ولا تقاطع.
٧. استخدم السلوكيات الحسنة في جميع الأوقات!
٨. تعلم أن "تنصت أولاً، وتتحدث أخيراً"، وأبطئ سرعتك في الحديث.

ملحوظة تاريخية: الإنجليز يحبون الأمريكيين بحق؛ لقد جاء الأمريكيون لنجدتهم في الحرب العالمية الثانية وهم لم ينسوا ذلك. إنهم يتقبلون غرابات الأمريكيين ويفكرون فيهم على أنهم أقرب للأطفال: "فقط أمريكي مجنون آخر، أنت تعلم". ولكن... إذا اتبعت الإرشادات السابقة، فإنك سوف تستخرج من المربع الإنجليزي المزيد من الاحترام.

ملحوظة: الإرشادات المقترحة سابقاً تنطبق بشكل مساوٍ في دولة نيوزيلندا. النيوزيلنديون هم أشبه بالإنجليز ولا يجب الخلط بينهم وبين المتعرجين الأستراليين.

المثلث الاسكتلندي

الاسكتلنديون قصة مختلفة. ربما كان ذلك بسبب الدماء السلتية التي تجري في عروقهم، من يدري؟ هناك أثر قوي للمثلث هنا. في حين أن الرجل الإنجليزي قد يكون أكثر تسامحاً، يجب عليك ألا تعترض أبداً شخصاً اسكتلندياً. والرجل الاسكتلندي ليس رجلاً إنجليزياً.

ورغم أن بعض السمات المذكورة سابقاً مع الإنجليز تنطبق هنا، فإن هناك بعض الاختلافات الواضحة تماماً، وهي كالتالي:

١. سرع إيقاع حديثك.
٢. لا تصِح حتى إذا صاح الاسكتلندي.
٣. كن مستعداً لأن تعلق نظرك بأعلى لكي تقيم تواصلاً بالعين (متوسط طول الرجل الاسكتلندي يبلغ ٦,٢ بوصات أي ما يعادل ١٨٥ سنتيمتراً).
٤. خذ معك مالاً دائماً؛ فسوف يجعلك تشتري شيئاً ما.
٥. لا يصبك الفزع؛ أعد قراءة الفصول التي تتناول المثلث.
٦. كن مستعداً بنكتة؛ إنهم يحبونها!
٧. يمكنك أن تسأل أسئلة شخصية؛ هم سيفعلون.
٨. مسموح بالقسم.
٩. وقت تناول الشاي مازال مقدساً لديهم.
١٠. تجنب الخوض في المناقشات السياسية أو الدينية.

ملحوظة: الاسكتلنديون مفاوضون بارعون (مثل معظم المثلثات). (تذكر من صنع هونج كونج!). كن مستعداً!

المتعرج الأيرلندي

آه، الأيرلنديون! على عكس الشلال المنهمر للمثلثات الاسكتلنديين، تتدفق الدماء السلتية هنا مثل جدول متدفق بحماس ومرح بأعلى التل. ولكن احذر؛ نفس هذا الجدول الأيرلندي يمكن أن يفيض فجأة على ضفافه ويغرقها ويصبح فيضاناً غاضباً من المشاعر! يمكن أن يتحول الأيرلندي ذو البشرة الوردية إلى اللون الأحمر القاني ويصبح ملاكاً عنيفاً في غمضة عين.

ولكن الأيرلنديون هم حقاً متعرجو الإمبراطورية البريطانية. إنهم يحبون المرح وعمالهم الصغار يملئون الحانات والمقاهي. إنهم -بطرق عديدة- يشعرون بأنهم أكثر قرباً إلى

الأمريكيين منهم إلى الاسكتلنديين أو الإنجليز. إنهم مضيفون رائعون، ويرغبون في قضاء الكثير من الوقت مع الغرباء، والتحدث كثيراً، كثيراً...

بعض التلميحات للتواصل مع المتعرجين الأيرلنديين:

١. هم سيدعونك إلى الشراب!
٢. وبالمقابل، مطلوب منك أن تجلس وتنصت.
٣. يمكنك أن تكون معبراً كما تشاء (إنهم يعتبرون الإنجليز مملين).
٤. استمتع بسمة الطفولية: الصدق ضروري (من الممكن أن يخبروك بأي شيء).
٥. قم بعملك أولاً؛ لا تمزج العمل بالمتعة والمرح.
٦. لا بأس بتوجيه أسئلة شخصية؛ ولكن لا تضغط.
٧. تجنب المناقشات السياسية والدينية.
٨. كن متألقاً متوهجاً إلى حد ما، ولكن لا تتفوق على مضيفك في ذلك.
٩. زد سرعة حديثك، ولا تحدق، واضحك ضحكة صافية، واسترخِ، واستمتع!

ملحوظة: في مواقف العمل، تجنب الميل إلى استغلال الأيرلنديين المتعرجين. حول حواف هذه الثقافة، قد ترى عيون الأخ الإنجليزي تختلس النظر. ورغم أن الأيرلنديين ودودون ومستقلون بشدة، إلا أن أمواج التاريخ تحيط بشواطئهم.

المثلث/المربع الألماني

الميراث السلفي التالي الأكثر سيطرة في الولايات المتحدة هو الميراث الألماني. خبرتي في تقديم الندوات والسفر في أرجاء هذا البلد تدل مباشرة على الشخصية الخطية كما عرفناها وفقاً لنظام **الأشكال الهندسية النفسية**.

يبدو أنه من الظلم أن نجمع لألمان جميعاً في نمط المثلث، لأنهم ليسوا جميعاً مسيطرين، ومتغطرسين، ومعتدين بأنفسهم. ميونخ ليست هي هامبورج. إلا أن الألمان لديهم بحق قوة وعزيمة مؤكدتان تحيك حياتهم اليومية وجميع تفاعلاتهم. تلك القوة المثلثية قد تكون موضع حسد شديد عندما يتم تركيزها نحو غاية إيجابية.

الشخصية الألمانية شبيهة بالإنجليزية في أن كلتيهما تلتحمان حول المربع. الألمان أيضاً لديهم نظم قواعد محددة؛ سواء شخصية أو مهنية. هناك "طريقة صحيحة". كلتا الثقافتين تشتركان في بعض القيم الأساسية:

١. أخلاقيات عمل قوية.
٢. السمة العملية أولاً في جميع القرارات.
٣. الصحة الشخصية.
٤. التزام أسري وثيق.

٥. التخطيط اليومي والأنشطة الروتينية.
٦. نماذج حياة منظمة.
٧. النظام الشخصي.

ومع ذلك، من الصعب أن نتجاهل ذلك الكبرياء الألماني الخاص المميز لشخصية المثلث. هناك ذلك النهر العميق الذي يجري تحت سطح ما أسماه الفيلسوف الألماني "نيتشه": "إرادة القوة".

أي شخص نشأ في أسرة لها جذور ألمانية قوية لابد وأنه يعرف تأثير المثلث/المربع الألماني. المربع يؤمن بالقواعد، والمثلث يسعد بوضع هذه القواعد.

تلميحات للتواصل مع المثلث/المربع الألماني

غير شفهية:

١. نفس وضع الجسد المنتصب للإنجليز.
٢. المزيد من الإيماء؛ إشارات عريضة جارفة.
٣. اتصال مباشر جداً بالعيون.
٤. تفضيل الوقوف للقيام بالعمل.
٥. قد ينتهك المساحة الشخصية المريحة (يقترب إلى مسافة ١٢ بوصة من الطرف الآخر).
٦. مصافحة قوية بالأيدي مع هز شديد للذراع (كن مستعداً!).
٧. التعبيرات الوجهية غالباً ما تكون متجهمة أو لا تنم عن أي انفعالات؛ الابتسام محجوز للتجمعات الأسرية والأعياد.
٨. قد يستخدم إشارات قوية للتأكيد (لا تجعل ذلك يفزعك!).

شفهية:

١. حديث قصير ومركز (مدعوم باللغة الألمانية الانفجارية).
٢. إيقاع أكثر سرعة في المحادثة (حوالي ٣٠٠ كلمة في الدقيقة مقارنة بـ ٢٥٠ كلمة للأمريكان).
٣. تواصل مباشر؛ الألمان يتوجهون إلى الهدف مباشرة (لا تردد).
٤. الحد الأدنى من استخدام الكلمات الوصفية؛ توصيل بليغ للرسالة المقصودة.
٥. يستخدم دائماً طبقة صوت منخفضة؛ ويمكنه أن يزيد حجم الصوت بشكل كبير.
٦. الغناء لديه لغة عالمية.

ملحوظة: الألمان أيضاً يهتمون بالطبقية، رغم أنهم لا يصلون إلى درجة اهتمام الإنجليز بها، كما أنهم أيضاً متحاملون على السود والنساء والأقليات (حسب خبرتي معهم). إذا كنت تنتمي إلى إحدى هذه الفئات، فإن استخدام تواصل قوي مركز، سواء شفهياً أو غير شفهي، سوف يكسبك احترام المثلث الألماني. القوة تحترم القوة.

المثلث/الدائرة الروسي

من بين جميع شعوب العالم، أعتبر الروس والأوكرانيين هم الأقرب إلى الألمان. إلا أنهم بالتأكيد ألمان بافاريون؛ يعني هذا أن المظهر الخارجي للذات هو مظهر المثلث، ولكن الجوهر الداخلي دائري بالتأكيد! إنهم حقاً شعب دافئ محب من القلب وهم يتوقعون الكثير من التواصل اللمسي في شكل عناق كبير قوي!

ملحوظة: يمكنك ضم الثقافة الفنلندية إلى هذا التحليل. نفس التلميحات التي تفلح مع الروس تنطبق أيضاً على الفنلنديين.

تلميحات التواصل مع الروس

غير شفهية:

١. فقط "اقرأ تعبيرات الوجه"؛ كل شيء واضح فيها. سيظل الإنسان الروسي محافظاً على حملقة المثلث إلى أن يثق بك. وبمجرد أن يتم قبولك من جانبه، سيظهر لك وجه دائرة متقلب.

٢. ابتسم بدفء؛ اعرض الدائرة الذي بداخلك أولاً.

٣. كن معبراً؛ الروس يحبون الإشارات الحيوية ولغة الجسد المتألقة المتوهجة.

٤. اضحك كثيراً! الروس لديهم حس فكاهي متطور للغاية (والفنلنديون أيضاً). استخدم ضحكة مجلجلة.

٥. استخدم اللمس بإفراط: ضع يد الروسي بين كلتا يديك عند المصافحة، وعانقه كلما وجدت فرصة لذلك، ولا تندهش إذا وجدت الرجال يشبكون أذرعهم وهم يسيرون في الشوارع.

شفهية:

١. استخدام الروس للإنجليزية ليس جيداً بعد؛ كن صبوراً بينما هم يحاولون.

٢. سرعة الحديث تزداد عندما يشعرون بالإثارة (وهو ما يحدث كثيراً) (ويمكن أن تتصاعد لتصل إلى ٣٥٠-٤٠٠ كلمة في الدقيقة).

٣. طبقة الصوت منخفضة كما هي حال النظير الألماني.

٤. بسبب الصعوبة في استخدام اللغة الإنجليزية، يقوم الروس كثيراً بتفسير الرسائل عن طريق قراءة الإشارات غير اللفظية، وتعبيرات الوجه، ونغمة الصوت (احرص على أن يكون كل هذا متفقاً ومنسجماً مع رسالتك).
٥. الروس -(مثل الأيرلنديين)- يمكن أن يتخذوا موقفاً قتالياً بسرعة، فاحرص على أن تبادر بالاعتذار إذا حدث هذا. بعد ذلك لطف الموقف بالمرح والدعابة وسوف يتم الصفح عنك.
٦. كما سبق، الأفضل أن تتجنب السياسة في حواراتك (الكثير من العامة يكرهون "يلتسين" و"جورباتشوف").

تلميحات ثقافية:

النقطة ١: النساء هنا يبدو أنهن يحظين بمزيد من الاحترام، والاختلافات بين الجنسين ضئيلة. التنوع العنصري غير موجود.

النقطة ٢: لا تثنِ أبداً على حلي أو مجوهرات أو ممتلكات أحدهم. الثقافة الروسية تقتضي أن يرد الروسي المجاملة بأن يمنحك على الفور الشيء الذي أثنيت عليه كهدية!

المربع/المستطيل الجنوب شرق أسيوي

بسرعة ننتقل إلى الركن الجنوبي الشرقي البعيد من قارة آسيا حيث كل يوم هو يوم "عمل كالمعتاد". أشير هنا مباشرة إلى هونج كونج، وسنغافورة، وكوالالامبور، وماليزيا، وجاكرتة، وأندونيسيا. العديد من الأمريكيين والأوروبيين وغيرهم من دول العالم يقيمون الآن علاقات عمل واسعة مع تلك الثقافات البازغة.

ورغم أن هناك اختلافات، فإن الصينيين حول العالم يمتلكون الثروة والسيطرة. (مجلة Fortune، ٩٦/١). وهكذا، فإن أي تحليل لشكل الشخصيات في جنوب شرق أسيا لابد وأن يقودنا حتماً إلى تحليل للصينيين. الثقافة الصينية متعددة الوجوه، ولكن التقاليد تبدو ضخمة وواضحة وجلية وتحمل معها شخصية المربع. إلا أن هناك تغييراً ذائعاً منتشراً الآن؛ من هونج كونج إلى كوالالامبور. تلك المنطقة اختارت المستطيل لتعبر عن نفسها به.

قيم ثقافية:

١. الالتزام الأول موجه دائماً إلى الأمة الصينية (سواء من جانب الصينيين في الوطن أو عبر البحار).
٢. الأسرة تأتي في المقام الثاني؛ والعائلة الكبيرة مسيطرة.
٣. لأن هذه الثقافة هي ثقافة راسخة في التاريخ والتقاليد، فإن قواعد الحياة ثابتة مطلقة (لا للمتعرجين).
٤. القيم الدينية تلعب دوراً كبيراً في الحياة اليومية.

٥. رغم أن الأيديولوجية والطرق الغربية "تزحف" إلى أسلوب حياة الشباب هناك، فإن التقاليد القديمة لازالت مسيطرة.
٦. الكبار يحظون بالتوفير ويتم اللجوء إليهم من أجل حكمتهم (على عكس الثقافة الغربية).
٧. القيادة مطلقة، والقرارات يتم اتخاذها من أجل الموازنة بين مصالح العامة وحاجة القادة إلى الحفاظ على السيطرة.
٨. هونج كونج هي "التجربة" الصينية في إقامة المشاريع والأعمال التجارية مع الغرب. إلا أن سنغافورة الآن تفوقت على هونج كونج باعتبارها مركز التجارة بالنسبة لرجال الأعمال الصينيين عبر البحار. سنغافورة هي ثقافة مربعية كلاسيكية.
٩. ماليزيا وأندونيسيا دولتان بازغتان، وهما تنتميان الآن إلى النمط المثلثي، ولكنهما تنتميان إلى هذا الشكل مؤقتاً فحسب. من غير الممكن التنبؤ بسلوك هاتين الدولتين في هذا الوقت، وهما تحتاجان إلى الاحترام والدعم والتأييد.

تلميحات للتواصل مع الصينيين

غير شفهية:

١. فكر بالطريقة البريطانية... إظهار السيطرة الشخصية أمر مهم؛ لا للتألق والتوهج.
٢. إظهار الاحترام أمر ضروري (التحيات الكثيرة أمر شائع هناك؛ احرص على أن تكون صاحب آخر تحية).
٣. استخدم إشارات قليلة؛ وضع الأذرع بجوار الجذع هو الشائع.
٤. المصافحة بالأيدي مقبولة عند إتمام الصفقات والأعمال التجارية.
٥. مارس اتصالاً حذراً بالعين؛ ولا تحدق! انظر لأسفل بشكل متكرر وتجنب العيون.
٦. اجلس بدلاً من الوقوف؛ هذا يعادل الفروق في الطول ويظهر الاحترام.
٧. تعلم أن تأكل الأطعمة الرطبة، والأكثر أهمية أن تتعلم استخدام عصيان الطعام الصينية الشهيرة.
٨. إصدار أصوات عند الطعام (رشف الحساء على سبيل المثال) يعد من السلوكيات الحسنة.
٩. لا ترتدِ حذاء الشارع في منزل صيني وأحضر معك دائماً هدية صغيرة (لا داعي للأشياء المعقدة).
١٠. عندما تكون في سنغافورة، اتبع القواعد دون نقاش (هناك الكثير منها).
١١. كن نظيفاً دون الإفراط في تعطير الجسد (النساء يستخدمن أدنى قدر من الزينة).

شفهية:

١. تحدث بنغمات صوت هادئة؛ استخدم حجم صوت رقيقاً وطبقة أعلى قليلاً.
٢. مارس الإنصات المنظم المهذب، ولا تقاطع أبداً.
٣. أبطئ إيقاع حديثك (٢٠٠ كلمة في الدقيقة تقريباً).
٤. عند الإشارة، اصنع إشارات بطيئة ومحددة لتدل على الاتجاه.
٥. اعكس مزاج المضيف، وكن مرحاً إذا كان هذا ملائماً، ولكن لا ترفع صوتك أبداً.
٦. تحدث بإيجابية عن المدينة، والمنزل، والديكور، وأسلوب الحياة الشرقي (وامدح رموز النجاح).
٧. تجنب أي مظهر يدل على الاعتقاد بأن الطرق الغربية أفضل.
٨. استعد لخسارة المفاوضات حول أسعار المنتجات أو الخدمات. الجنوب شرق أسيويون يعرفون قيمة منتجاتهم وليسوا بحاجة إلى التفاوض. إذا كان هذا ضرورياً، فاستخدم وسيطاً صينياً.

ملحوظة: من المهم هنا أن نذكر أن هونج كونج تتسم بالطابع الغربي أكثر بكثير من الدول الأخرى المذكورة. ومع ذلك، فإنهم لا يستجيبون بشكل جيد للضغط. من الأفضل ألا تترك انطباعاً سيئاً. إن "شبكة" العائلة المتدة يمكن أن تدمر السمعة هناك.

المتعرج الاسترالي

كما قال الكثيرون، استراليا الآن تشبه أمريكا منذ عشرين عاماً. هذا صحيح تماماً. ورغم وجود بعض الاختلافات الواضحة، فإن هناك تشابهات مدهشة مع أمريكا السبعينيات.

القيم/السلوكيات الثقافية

١. عش اليوم؛ ودع عنك القلق بشأن الغد!
٢. العمل هو مجرد وسيلة لجمع المال اللازم للهو واللعب.
٣. القيم الأسرية مهمة، لكن القيم الفردية لها الأسبقية.
٤. الحكومة هي شر لابد منه للعناية بالناس.
٥. لا تشعر بالضيق أو الانزعاج.
٦. ابقَ بعيداً عن شئون العالم الخارجي، ربما ينسون أننا هنا!
٧. السياسة أمر ممل في الأساس على أية حال.
٨. لا يمكننا انتظار توفير المال الكافي لزيارة الولايات المتحدة!
٩. إننا نحب الأفلام الأمريكية (نحب المدعو "ميل جيبسون")، لكن لا يزال لدينا ما يكفي من البريطانية للاستمتاع بالأوبرا والمسرح.
١٠. اللعب، اللعب، اللعب... إنها حياة واحدة نعيشها!

تلميحات للتواصل مع المتعرجين الاستراليين

غير شفهية/شفهية:

١. كن دائماً غير رسمي؛ لا رابطات عنق أو ملابس مقيدة. الثياب الرقيقة المنسدلة المميزة لأمريكا السبعينيات هي الموضة.
٢. السلوكيات والإيماءات الرقيقة؛ اللهجة الودودة.
٣. نماذج الحديث المسترخية. تمهل ولا تضغط.
٤. اسمح بالكثير من الوقت؛ ولا تندفع أو تتعجل.
٥. كن أمريكياً... إنهم يحبون الأمريكان. احرص على تضمين فترة الممارسات الاجتماعية. اكسر بعض القواعد للتوحد مع المتعرجين، ولكن لا تفرط في العنف والتهور. تذكر: إنهم إنجليز بالميراث.

ملحوظة: كان بمقدوري أن أشير إلى الاستراليين بسهولة على أنهم دوائر/مربعات؛ ولكن وفقاً لتفضيلهم هم أنفسهم، يعتبرون أنفسهم متعرجين. تحذير: تذكر ميراثهم الثقافي الإنجليزي، واعلم أنهم إذا شعروا بعدم صدقك أو استقامتك، فإنهم يستطيعون التحول بسرعة إلى المربع البريطاني.

دوائر البحر المتوسط

لدينا هنا "ثقافة دائرية" بحق. الإيطاليون، والأسبان، واليونانيون يشعرون بأنهم مختلفون تماماً عن بعضهم البعض، إلا أنهم جميعاً مشتركون في الشخصية الدائرية. يمكنك أن تضم جنوب فرنسا أيضاً، ولكن لابد وأن تضيف العناصر الأكثر تعقيداً للتفوق المثلثي والميول الواضحة للمتعرج أيضاً. تلك الدول المتوسطية تبدو وكأنها تشترك في القيم التالية:

قيم ثقافية:

١. العائلة هي كل شيء.
٢. الثقافة (كما يحددها أسلوب الحياة) في المقام الثاني.
٣. أسلوب الحياة دائماً يكون شخصياً، وودوداً، ولاهياً، ومحباً، إلا أنه مشبع بمعرفتهم بأن زمانهم (كقادة للعالم) قد ولى.
٤. التقاليد قوية وتتركز في الدين.
٥. "فترة القيلولة" الأسبانية منتشرة في هذه المنطقة؛ وهي تميز أسلوب حياة يهتم بالراحة والمتعة، وليس بالعمل.
٦. الحياة الشخصية والعملية أكثر حرية واسترخاء بكثير منها في دول شمال أوروبا.
٧. الإنجاز والتنظيم الذاتيان أقل قيمة بكثير عما يحظيان به في دول أوروبية أخرى مثل إنجلترا.

٨. العلاقات الشخصية (الأصدقاء من كلا الجنسين) لها أهمية شديدة، رغم أنها كثيراً ما تكون علاقات مؤقتة.
٩. انسَ العادات الشخصية المدققة، وقواعد اللياقة الاجتماعية، والعادات الصحية، دعنا نعش الحياة بدلاً من ذلك!

تلميحات للتواصل مع البحر متوسطيين

غير شفهية:

١. إشارات عريضة مسترخية.
٢. مشاعر واضحة صادقة يتم التعبير عنها من خلال التعبيرات الوجهية واللغة.
٣. ملابس غير رسمية، لكنها تتفق مع الموضة وذات جودة عالية.
٤. نماذج صوتية تعكس التعبيرات المتدفقة عن الفكر والمشاعر.
٥. الممارسات الاجتماعية وفق نموذج تبادلي منتشر للغاية.

شفهية:

١. ناقش الاهتمامات والمواقف الشخصية.
٢. عبر عن مشاعرك كثيراً، واستخدم دائماً العاطفة مع نزعة دراماتيكية.
٣. امتدح التقاليد والتاريخ وافتخر كثيراً بإنجازات الماضي (أثنِ على أسبانيا بسبب وضعها الاقتصادي المتحسن في الجزء الأخير من القرن الماضي).
٤. استخدم نماذج حديث أكثر بطئاً، وطبقة صوت أكثر انخفاضاً.
٥. الضحك له قيمة ويحظى بالتشجيع في جميع المواقف.

المربع/الدائرة اليابانية

لتحصل على الشرح الكامل لـ "شخصية المربع" لدى الشعب الياباني، فقط ارجع إلى القسم الخاص بالجنوب شرق أسيويين، نفس القواعد تنطبق هنا. إلا أنه من المهم أن تعرف أن الجزء "الدائري" من الثقافة اليابانية يستخدم في تعريف عملية اتخاذ القرار لديهم. في اليابان، لا تتخذ القرارات بواسطة أفراد، وإنما بواسطة مجموعات. تلك المجموعات هي فرق لوضع السياسات تعمل بشكل يشبه كثيراً الدائرة الأسرية المغلقة. وذلك شيء محبط للغاية بالنسبة لرجال الأعمال الأمريكيين وغيرهم، لأن القرارات النهائية يجب اتخاذها من قبل الفريق، وليس من قبل قائد منفرد.

أمريكا: بوتقة الصهر

إحدى متع العيش في تلك البلد هي الاستفادة من اندماج العديد من الثقافات والجنسيات التي تم شرحها في الصفحات السابقة من هذه الخاتمة. وبقدر ما نعتبر أنفسنا "بوتقة

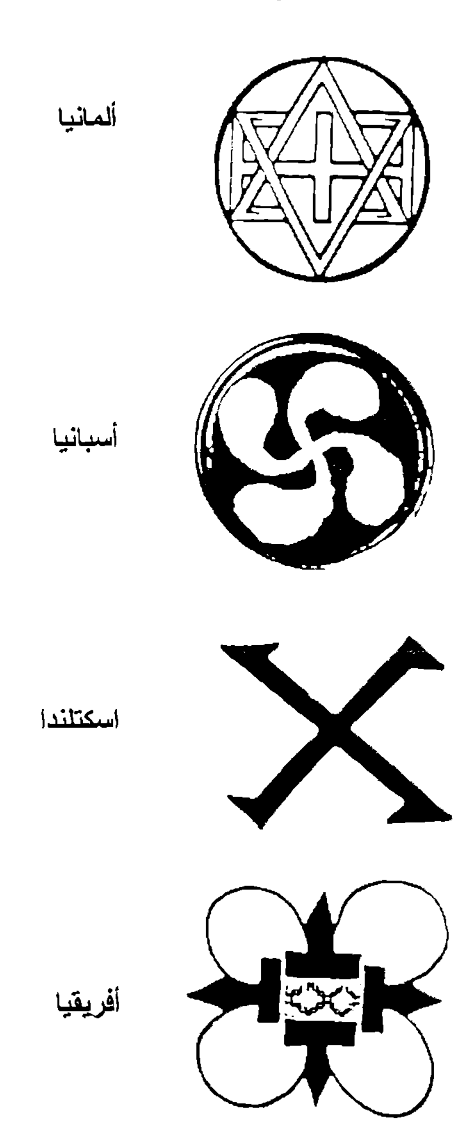
صهر"، بقدر ما يجب أن ندرك أن الأمم الأخرى تصف الثقافة الأمريكية بكلمة واحدة: المتعرج!

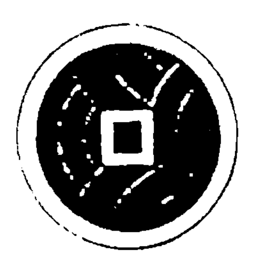
تذكر إحدى القواعد الأساسية في نظام **الأشكال الهندسية النفسية**: أياً كانت الكيفية التي ترى نفسك بها، فإنه من القيم والمفيد أن تدرك الكيفية التي يراك بها الآخرون.

إذا كان الآخرون يرون الأمريكيين كمتعرجين، فإن هذا هو السلوك المتوقع من الأمريكيين عندما يسافرون إلى دول أخرى. يمكننا كأمريكيين أن نحسن علاقاتنا وندهش مضيفينا بالتحول إلى العادات والشخصيات الخاصة ببلدانهم وليست الخاصة بنا. تلك الصفحات الأخيرة تساعدك في فهم كيفية استخدام عملية تحليل الشخصية بنظام **الأشكال الهندسية النفسية** مع الثقافات الأخرى المختلفة عن الثقافة الأمريكية.

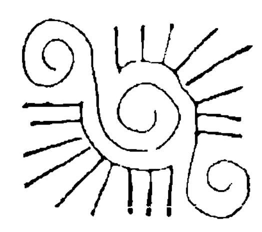
رموز الأمم

هل يمكنك أن تحدد "الشكل المميز للشخصية" في كل من رموز الدول التالية؟...
(المصدر: نقلاً عن Signs of Life، أنجيلا أرنيس).

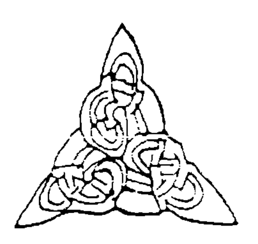




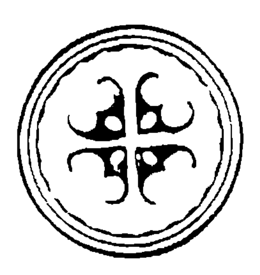
اليابان



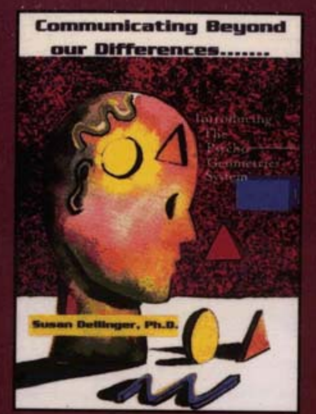
المكسيك



أيرلندا



الهند



التواصل رغم اختلافاتنا...

د. سوزان ديلينجر

أي من هذه الأشكال الهندسية الخمسة تعتقد أنه يعكس شخصيتك بأقصى حد ممكن من الدقة؟ الدائرة؟ المربع؟ المستطيل؟ المثلث؟ المتعرج؟ وفقًا لرأي الدكتورة «سوزان ديلينجر»، فإن اختيارك يشير إلى نمط شخصية مميز مختلف له سمات مميزة تمامًا أيضًا.

في هذا الكتاب، توضح د. ديلينجر كيفية تحديد نمط شخصيتك، وتوضح أيضًا كيف يمكنك استخدام علم النفس الهندسي للتعرف على معتقدات، وقيم، ومواقف، واتجاهات أي شخص آخر تقابله أو تتعامل معه. وباستخدام الأشكال الهندسية النفسية، ستتمكن من التواصل مع الآخرين بفعالية أكثر بكثير، وسوف تكون لديك فرصة أفضل بكثير للحصول على ما تريد وتحتاج.

هذا الكتاب يمنحك أفكارًا ورؤى ستسهل عليك التعامل مع الأشخاص «المزعجين» أو ذوي الطباع الصعبة الذين تواجههم، ويمنحك تقديرًا جديدًا لأصدقائك المقربين وأحبائك، ويقدم لك أدوات لا تقدّر بثمن لزيادة فعاليتك في عملك.

عن المؤلفة



الخبرة المهنية لـ «سوزان ديلينجر» تجعلها تبدو وكأنها عاشت ثلاث حيوات منفصلة. حصلت د. ديلينجر على درجة الماجيستير في فن المسرح من جامعة فلوريدا، وحصلت على الدكتوراه في التواصل الخطابي من جامعة كلورادو.

بدأت حياتها المهنية كمدرسة بالمدارس العليا ثم انتقلت لتصبح عضوًا في جامعة أوريجون. وفي حياتها المهنية الثانية قضت عشر سنوات كمديرة ومدرّبة إدارة في شركة General Telephone and Electronics (GTE) وأكملت حياتها المهنية بالشركة كمديرة للموارد البشرية وشئون العاملين.

وفي الوقت الراهن، تمتلك د. ديلينجر وتدير شركتها الخاصة Susan Dellinger and Associates. كما أنها أيضًا محاضرة قومية شهيرة في الولايات المتحدة مع Career Track Seminars وقامت بتقديم عروض تقديمية حول التواصل والإدارة لأكثر من نصف مليون شخص! وقامت أيضًا بإلقاء محاضراتها بطول الولايات المتحدة، وأوروبا، والشرق الأقصى، وتشتمل قائمة عملائها الكبار على IBM, Honey Well, Chevrolet Motors





